



*Prišel je čas slovesa
sladišče Zalog*



**Končno je pot odprta
Ali že poznate Petrol Hypol
Najbrž bi bil dober pedagog**



Končno je pot odprta

Po dolgem dogovarjanju z vlado, z agencijo za plačilni promet in z agencijo za prestrukturiranje in privatizacijo nam je agencija za prestrukturiranje in privatizacijo 16. avgusta izdala odločbo, s katero je odobrila program lastninskega preoblikovanja Petrola Trgovine. S tem so bile odstranjene vse ovire in pomisleki, in končno lahko začnemo s privatizacijo.

Odločili smo se, da bomo za preoblikovanje podjetja v novo delniško družbo uporabili tri poti: interni prodajo delnic, notranji odkup delnic, javno prodajo delnic.

Zdaj želim vse zaposlene, upokoјence, nekdanje zaposlene in njihove najožje sorodnike spomniti, da lahko sodelujejo pri interni razdelitvi delnic s certifikati. Mnogi od njih so nam že pred časom poslali izjave, da bodo sodelovali pri notranji razdelitvi, in da nameravajo svoje certifikate vložiti v Petrol. Končno lahko svojo odločitev tudi uredimo.

Pri interni delitvi Petrolovih delnic smejo sodelovati tudi kapitalsko povezana podjetja - Naf-

ta Lendava, Zemeljski plin, TIB Terminal in Instalacija Koper.

Če bomo vsi zaposleni ostali pri prvotni odločitvi, da bomo vložili certifikate v Petrol, če bomo za to pridobili tudi vse upokoјence in nekdanje sodelavce, ki so se prvotno zanimali za notranjo razdelitev, ter zaposlene v kapitalsko povezanih podjetjih in njihove ožje sorodnike, bomo zbrali dovolj lastnikov za prevzem 20 odstotkov družbenega premoženja oziroma deleža, ki je namenjen za lastninsko preoblikovanje (10,5 milijarde dolarjev).

Istočasno z interno razdelitvijo bo potekal notranji odkup delnic, tako da bomo lahko uredili namen vsi, ki smo v anketi izjavili, da bomo z gotovino kupili delnice Petrola, pa tudi oni, ki so se šele pozneje odločili za ta korak.

Posebna navodila v zvezi z interno razdelitvijo in notranjim odku-

pom delnic smo poslali vodstvom teritorialnih in obračunskih enot, ki jih bodo posredovale vsem zainteresiranim.

Ko bomo zaključili interno delitev delnic in notranji odkup, za katerega je namenjenih 15 odstotkov vrednosti, bomo postali lastniki tretjine Petrola. To je pomemben delež, ki nam bo omogočal, da bomo kot solastniki v prihodnje sodelovali pri odločanju o poslovanju. Vsi, ki smo odgovorni za izvedbo lastninskega preoblikovanja, pa vidimo svojo nalogo v tem, da vse upravičence primerno informiramo in jim podrobneje razložimo, kaj pomeni biti lastnik nove delniške družbe Petrol.

Glavni del vrednosti Petrola - 65 odstotkov - bomo lastnili z javnim odkupom - 40 odstotkov vsote za gotovino in 25 odstotkov za certifikate. K temu odkupu bomo povabili vse svoje poslovne partnerje,

dobavitelje, kupce ter izvajalce investicijskih del in drugih storitev, in pričakujemo, da se bodo odzvali z nakupom deleža ter tako v prihodnjih poslovnih odnosih sodelovali tudi kot solastniki Petrola.

Prav tako ima vsak slovenski državljani možnost, da s certifikatom ali z gotovino kupi naše delnice. Vrednosti delnic za vse tri oblike lastninjenja pa bomo sporočili v naslednjih informacijah, ki bodo spet na voljo v vseh teritorialnih in obračunskih enotah.

V 50 letih smo ustvarili podjetje, ki ima vse možnosti za uspešen razvoj in materialno osnovo, ki zagotavlja dobro poslovanje. Zdaj se bomo potrudili, da bomo z uspešnim poslovanjem zagotovili dober razvoj podjetja, tistim, ki so se odločili, da bodo postali delničarji Petrola pa tudi zanimivo dividendo.

Verjamem, da bomo nalogo uspešno izpeljali. Čas pa bo potrdil, da smo se odločili za nakup Petrolovih delnic, in da smo dobro ocenili njegove možnosti na slovenskem trgu.

F. Premk



OTOČEC II

Vozniki iz bližnje okolice se počasi privajajo novemu, samopostrežnemu načinu natakanja goriv, ki ga marsikje drugod že obvladajo. Hitreje gre pri dodatnem asortimentu, za katerega so se zdaj, ob večji izbiri, ki jo omogoča prenovljen in povečan prodajni prostor, takoj ogreli.

Sicer pa bi bencinski servis lahko imenovali družinsko podjetje, saj sta na njem zaposlena zakonca, ki delata vsak v svojem turnusu, in sta prav zadovoljna s poslom. Včasih sicer pogršata drug drugega, prednost deljenega dela pa je v tem, da za prepir nimata prav nobene priložnosti.



Dobro je vedeti ob nakupu delnic

Zaposleni v Petrolu bodo lahko sodelovali pri notranjem odkupu delnic podjetja, ki jih bomo kupovali z gotovino s 50-odstotnim popustom. Prodajna cena posamezne delnice pa znaša 6.800 tolarjev. V zvezi z nakupom delnic se našim zaposlenim zastavlja veliko vprašanj in na nekatera bom poskusil odgovoriti.

Ali predstavlja nakup delnic Petrola davčno olajšavo?

Nakup delnic Petrola ne predstavlja davčne olajšave. Po zakonu o dohodnini se osnova za dohodnino zmanjša za sredstva, vložena v vrednostne papirje, ki jih je izdala Republika Slovenija in katerih vračilni rok je daljši od 12 mesecev. Davčno olajšavo torej predstavlja le nakup državnih vrednostnih papirjev - obveznic, ki jih je izdala Republika Slovenija (RS 01, RS 02, RS 08, RS 11).

Ali je potrebno podatke o višini dividende vpisati v napoved dohodnine?

Znesek dividende je potrebno vpisati v napoved dohodnine, ker predstavlja dohodek, dosežen z udeležbo pri dobičku. Dividende so obdavčene po 25-odstotni stopnji.

Izplačevalec dividende Petrol bo ob vsakem izplačilu dividende fizični osebi

obračunal in plačal posebno akontacijo dohodnine glede na izplačano dividendo po 25-odstotni stopnji. Prejemniku dividende bo izdal potrdilo o plačani posebni akontaciji. Fizične osebe bodo torej prejele dividende v neto znesku, saj bo Petrol plačal akontacijo dohodnine v višini 25 odstotkov od brutto dividende.

Ali je dividenda izplačana v gotovini, ali nakazana na žiro račun?

Uredba o pogojih, pod katerimi so zavezanci za dohodnino dolžni odpreti žiro račun, določa, da mora imeti zavezanec odprt žiro račun, če prejme v posameznem koledarskem letu prejemek, ki sam ali skupaj s prejšnjimi prejemki v istem letu presega 120 tisoč tolarjev.

Med prejemke spadajo tudi dividende. Zavezancu, ki v preteklem letu ni imel žiro računa, v tekočem letu pa še ni prejel toliko prejemkov, da bi ga moral imeti, izplačajo prejemke v gotovini pod pogojem, da poda pisno izjavo, ki se glasi: »Od 1. januarja tega leta pa do danes nisem imel skupaj s tem prejemkom toliko prejemkov, da bi moral odpreti žiro račun.« Z drugimi besedami to pomeni, da kdor bo prejel neto dividendo, ki bo prese-

gla 120 tisoč tolarjev, bo moral imeti obvezno odprt žiro račun.

Kdor bo prejel neto dividendo nižjo od 120 tisoč tolarjev, in bo to njegov edini prejemek v tekočem letu, bo ob podpisu izjave prejel dividendo nakazano na tekoči račun ali hranilno knjižico ali izplačano v gotovini.

Kdaj bo možno delnice Petrola prodati?

Delnice, pridobljene na podlagi notranjega odkupa za gotovino, so prosto prenosljive takoj po vpisu lastninskega preoblikovanja Petrola v sodni register. Ocenjujemo, da bo to čez približno pol leta.

Po končanem lastninskem preoblikovanju bo Petrol posredoval klirinško depotni družbi (KDD) seznam imetnikov, ki so vpisali in vplačali delnice bodisi s certifikati bodisi z gotovino. Na podlagi seznama bo KDD vknjižila vrednostne papirje na račune vrednostnih papirjev v dobro posameznih imetnikov. KDD bo torej vodila delniško knjigo Petrol d. d. ter ostalih podjetij, ki so se lastninsko preoblikovala.

V pravilih o poslovanju bo KDD podrobno opredelila način za prenos nematerializiranih delnic.

Po vpisu lastninskega preoblikovanja Petrola v

sodni register bodo delnice takoj avtomatično kotirale na Ljubljanski borzi v odprtem trgu C (OTC).

Takoj ob vpisu Petrola d. d. v sodni register bo imel torej vsak zaposleni možnost, da kupi oziroma proda delnice Petrola d. d., ki jih je kupil v notranjem odkupu za gotovino. Kdor bo želel kupiti oziroma prodati delnico, bo posredoval naročilo za nakup oziroma prodajo borzno posredniški hiši, borzni posredniki pa bodo naročilo realizirali.

Ali smo pri prodaji delnic Petrola zavezani plačati davek od dobička iz kapitala?

Davek od dobička iz kapitala oziroma kapitalski dobiček je razlika med prodajno ceno delnice in revalorizirano nabavno ceno delnice v času pridobitve. Stopnja davka od dobička iz kapitala je 30-odstotna.

S spremembo zakona o dohodnini je bil podaljšana moratorij na kapitalске dobičke do 1. januarja 1997. Kdor bo torej prodal delnice do 31. decembra 1996, ne bo zavezan plačati davka od kapitalskih dobičkov.

Kdor pa bo delnice prodal v letu 1997 ali kasneje, bo moral od razlike med prodajno ceno in revalorizirano nabavno ceno plačati 30-odstotni davek na kapitalске dobičke.

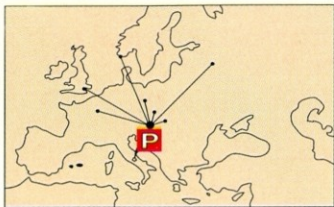
D. Peteh



ŠENTJERNEJ

Tudi bencinski servis v Šentjerneju ni več odgovarjal zahtevam sedanjega časa in pričakovanjem sodobnega kupca. V novi podobi je veliko bolj privlačen, večji prodajni prostor pa omogoča večjo izbiro blaga. A ker ljudje radi hodimo okrog z »zavezanimi očmi«, morajo prodajalci zaenkrat opozarjati na nove artikle in spodbujati k nakupu. Pravijo, da so pri tem kar uspešni, in da le redki kupci odidejo s servisa, ne da bi razen goriva kupili še kaj drugega.





IZ TERITORIALNIH ENOT

DRŽAVA POBIRA NOV DAVEK

Od 5. avgusta letos velja nov zakon o posebnem davku od prometa z izvoznimi storitvami. Gre za storitve, ki so opravljene v Sloveniji na podlagi pogodb med osebami, ki imajo sedež v naši državi in tujci.

Davek plača tista pravna oseba ali zasebnik, ki opravi storitev. Davčna stopnja znaša 3 do 5 odstotkov. Petrol izvaža storitev transporta zemeljskega plina preko Slovenije na Hrvaško za Zemeljski plin d. o. o. Poleg tega je tudi izvoznik pri sprejemanju plačil tujcev za cestnino za DARS.

Ker so ta posebni davek prvič uvedli, bomo morali razmisliti o spremembah izvoznih cen za take storitve.

M. Gregorič

ANTIKOROZIJSKA ZAŠČITA REZERVOARJEV V RUSIJI

V Pokačah v Sibiriji so strokovnjaki Tekola v drugi polovici avgusta začeli izvajati antikorozijsko zaščito rezervoarjev za surovo nafto in plastno vodo.

Gre za projekt, v katerem sodelujejo Petrol Zunanja trgovina, Tekol iz Maribora kot izvajalec del, Color iz Medvod kot dobavitelj materialov in švicarsko podjetje Advanced Development Enterprises. Zaradi ostre klime in kratke delovne sezone bodo dela s prekinitvami trajala tri leta.

V tem času bodo zaščitili več kakor sto tisoč kvadratnih metrov notranjih površin rezervoarjev.

M. Vuk



NA PREZRAČEVANJE SO POZABILI

V pasje vročih dneh je bila prodaja osvežilnih pijač in sladoledov na višku. Vendar pa je vročina povzročala tudi težave, zlasti na obnovljenih servisih, ki nimajo urejenega prezračevanja prodajnih prostorov.

Ko je na bencinskem servisu v Boštanju jutranja izmena prišla delat, je bil prodajni prostor segret tudi do 40 stopinj, kar ni bilo prijetno za ljudi, še manj pa koristno za živila, zlasti za čokolade in peciva s čokoladnimi prelivi. Poleg tega pa ob taki temperaturi še hladilnim omaram pojenja prava moč.

Bencinski servis v Boštanju pa si je kot prvi prislužil klimatsko napravo.

A. Gerjevič



TUDI PRODAJALCI SO ŽE PRIPRAVLJENI

V koprski teritorialni enoti štejemo dneve, pravzaprav ure, ko bomo odprli prvi bencinski servis na svojem področju. Tudi prodajalce smo že izbrali med tistimi, ki so se prijavili na razpis. Trije so že opravljali tako delo, drugi trije so novinci, zato smo jih za nekaj časa poslali na bencinske servise TOE Nova Gorica, kjer se praktično srečujejo s svojimi prihodnjimi nalogami in učijo obvladovati težave.

E. P.



NOVA NAPRAVA ZA AVTOPRALNICO

Leta 1992 smo na Bledu odprli prenovljen bencinski servis in ob njem avtomatsko avtopralnico. Do zdaj so v njej oprali 70 tisoč vozil, kar je približno 23 tisoč na leto. Ta številka bi bila brez dvoma precej višja, če ne bi bilo pretirano veliko okvar, zaradi katerih avtopralnica tudi po več dni zaporedoma ni obratovala. Zaradi tega smo model, ki verjetno ni bil dovolj preskušen, zamenjali z novejšim in sodobnejšim. Upamo, da bo v zadovoljstvo naših kupcev in prav tako nas samih avtopralnica posledj delovala bolj nemoteno kakor v preteklih letih.

Na področju TOE Kranj nameravamo - seveda v okviru možnosti - postaviti še kakšno avtopralnico, saj se konkurenca nezadržno bliža in ne smemo dovoliti, da bi nas prehitela, saj se je pokazalo, da avtopralnice prinašajo lep del dohodka.

NISO ZADOVOLJNI

V primerjavi z ostalimi Petrolovimi teritorialnimi enotami prodajo v TOE Nova Gorica manj blaga iz dopolnilnega programa. Vzrokov za to je več, med najpomembnejšimi pa je padeč vrednosti italijanske lire. Od 35 bencinskih servisov je namreč kar 17 ob italijanski meji, torej postav-

ljenih predvsem za kupce iz sosednje države.

Zdaj pretežen del artiklov cenovno ni zanimiv za italijanske voznike, kar velja predvsem za cigarete, napitke, sladki program in celo za avtomobilske gume, ki so jih sosedje pogosto kupovali na naših bencinskih servisih, zadnje mesece pa ne več.

Tudi cigarete, predvsem znamke Marlboro, so bile pred časom zanimive. Na primer na bencinskem servisu Vrtojba II - jug so v najboljših mesecih ob ugodnem tečaju lire dnevno prodali od 400 do 500 zavojčkov, zdaj samo 100 do 200.

Če smo kot zasebniki zadovoljni, da je lira manj vredna, kadar se odpravimo v Italijo, moramo kot podjetje to samo obžalovati in upati, da se bo stanje kmalu spremenilo.

M. Grmek



PETROL Z MLADIMI

Med letošnjimi počitnicami je bil na Slivniškem jezeru v občini Šentjur pri Celju 8. mladinski ekološki tabor »Slivniško jezero 95«. Udeležilo se ga je 56 otrok, predvsem osnovnošolcev, iz vse Slovenije. V petih dneh so izvedeli veliko novega o varovanju okolja, zlasti o gozdovih, vodah, odpadkih. Posebnost tabora je že vsa leta v tem, da se udeleženci naučijo tudi ribiških veščin, zlasti etike ribolova.

Tabor so pripravili Slovensko ekološko gibanje, ribiška družina Voglajna in RTG Tratna. Glavni pokrovitelj letošnjega tabora je bil Petrol, TOE Celje, ki je mladim predstavil tudi svojo dejavnost s poudarkom na





varovanju okolja. Mlade pa je najbolj zanimalo, kaj se bo zgodilo - o tem so pač

slišali od starejših - ko bo zmanjkalo nafte oziroma bencina.

Ali že poznate Petrol Hypol?

V mesecu avgustu smo kupcem ponudili olja za menjalnike in diferencialne lastne blagovne znamke, in s tem zaočkili paleto proizvodov iz skupine avtomotivov. Voznikom zdaj lahko ponudimo vse osnovne vrste blaga, ki ga potrebujejo za vzdrževanje svojega jeklenega konjička (motorne olje, zavorno tekočino, antifriz, olje za menjalnike in diferencialne ter sredstva za nego vozil).

Tako kakor pri vseh vrstah blaga, ki nosijo našo blagovno znamko, smo se tudi pri oljih za menjalnike in diferencialne odločili za najvišjo kvaliteto. V sklopu poslovnega sodelovanja smo se dogovorili s svetovno znano družbo Texaco, da bomo poleg motornih olj kupovali od nje tudi olja za menjalnike in diferencialne. Ker smo za visoko raven kvalitete postavili konkurenčne cene, računamo, da bomo v kratkem času večino kupcev preusmerili od drugih znamk k svoji.

Tako kakor doslej bodo pri tem osvajanju trga imeli odločilno vlogo naši prodajalci na bencinskih servisih in v skladiščih, ki so se izkazali pri vseh vrstah blaga, ki smo jih ponudili na trgu in nihče ne dvomi, da bodo tudi ta proizvod, ki nosi Petrolovo ime, s ponosom ponudili kupcem. Tudi vsi ostali zaposleni lahko veliko pripomoremo k temu, da bo proizvode naše blagovne znamke čim prej spoznalo čim več slovenskih voznikov in sicer s tem, da bomo vsi uporabljali te proizvode in znali povedati, kaj Petrol ponuja.

Olja za menjalnike in diferencialne bomo ponujali pod imeni:

Petrol Hypol GL5 SAE 85W/90

Petrol Hypol GL5 SAE 140
Petrol Hypol GL4 SAE 80 W
Vse vrste bodo na voljo v sodih, ki so namenjeni večjim uporabnikom, in seveda v drobni embalaži za individualne porabnike.

T. Jazbar



Ali smo preveč pričakovali?

Iz sosednje države pogosto obiskujejo trgovine, gostinske lokale, pa tudi bencinske servise na brežiškem področju, kjer je ponudba večja, in tudi cene dokaj ugodne. Torej bi se splačalo blizu meje ponuditi goriva in ostale artikle, ki jih potrebuje avto in potnik.

Rečeno - storjeno!

V Dobovi, nedaleč od meje s Hrvaško, smo zgradili lep, moderen objekt, na katerem so štirje kompleti črpal, med katerimi je dovolj prostora, da se avtomobilom ne bi bilo potrebno drenjati (če bi jih bilo toliko). V objektu je trgovina z mazivi in blagom dodatne

ponudbe, gostinski lokal, ki smo ga dali v najem, in lokal, ki je zaenkrat še prazen, nad vrati pa ima napis Elektrotehna.

In promet?

Pod pričakovanji.

Domačinov ni zelo veliko, saj je kraj majhen, in nanje ni bilo možno računati. Če pa smo pričakovali, da bomo zanimivi za kupce iz sosednje države, bi jih kazalo obvestiti o novem objektu, kajti zdaj je marsikdo od njih presenečen, ko se nenadoma znajde pred servisom, pa bi ga morda že prej obiskal, če bi vedel zanj.

Reklama na naši strani meje bi morda koristila.



Dobre izkušnje s plavajočo membrano

Poslej bomo nameščali na rezervoarje v skladiščih

Skladišče Rače je bilo zgrajeno leta 1967 kot prvo moderno skladišče v Sloveniji. Projektirano in zgrajeno je bilo v skladu s takratnimi koncepti gradnje, pri čemer so pri gradnji rezervoarjev uporabili princip plavajoče strehe. To je dejansko dobra rešitev za zmanjševanje evaporacije, vendar ni primerna za klimatske razmere v severovzhodni Sloveniji. Zato smo imeli vsa leta težave pri vzdrževanju - predvsem pri odtokanju vode s plavajočih streh, ker je odvod speljan po gibljivi cevi po drenaži skozi rezervoar, torej skozi gorivo. Stalno so se pojavljale poškodbe in okvare na zglobovih drenažnega sistema, zaradi česar je voda pritekala v gorivo.

Naprave je vzdrževalo beograjsko podjetje, ki jih je tudi projektiralo in montiralo, vendar je bilo sodelovanje po naši osamosvojitvi prekinjeno, in sčasoma so bili nekateri rezervoarji že kar v kritičnem stanju. Na rezervoarju R7 je prišlo celo do nesreče, ko se je ob izjemno težkih vremenskih razmerah streha nagnila, vendar se je nezgoda končala brez hujših posledic. Pri sanaciji pa smo prvič uporabili nov sistem, to se pravi, da smo na rezervoar dogradili fiksno streho, namesto stare plavajoče strehe pa smo vgradili plavajočo membrano. Ta sistem v svetu že na splošno uporabljajo in ga ima velika večina rezervoarjev. Mi kupujemo te vrste streh oziroma membrane v švicarskem podjetju Alu-Suisse, Aluminium Rheinfelden, ki je v Evropi najbolj renomiran proizvajalec te opreme.

Naše izkušnje s prvo plavajočo membrano so bile dobre, zato smo se odločili, da jih bomo namestili tudi na ostalih rezervoarjih. Na R11 in R13, od katerih je prvi last Zavoda za rezerve, drugi pa Petrola, smo to že storili. Pozitivni učinki se kažejo predvsem v tem, da nimamo težav pri odvodnjavanju, ni nevarnosti, da bi voda prišla v gorivo, zaradi lažje plavajoče membrane je rezervo-

voarski prostor nekoliko večji, izguba goriva zaradi evaporacije pa je bistveno manjša.

S to spremembo celoten stari drenažni sistem odpade, plavajočo membrano pa je možno vgraditi tudi v obstoječe rezervoarje s fiksno streho, saj so njeni deli tako narejeni, da jih je možno prenesti v rezervoar skozi kontrolno odprtino in v njem sestaviti.

Na osnovi dobrih izkušenj

se zdaj zavzemamo za to, da bi tudi na ostale rezervoarje v Račah namestili fiksne strehe in plavajoče membrane.

V skladišču Celje, ki smo ga pozneje zgradili, so že zdaj vse strehe fiksne. Odvodnjavanje ne povzroča nobenega problema, pojavlja pa se druga težava - izguba goriva zaradi evaporacije predvsem v poletnem času. Pri segrevanju goriv prihaja namreč do izpare-



fiksne strehe s plavajočimi membranami

vanja. Zato nameravamo v Celju zlasti na rezervoarjih za bencine vgraditi plavajoče membrane, da bi bile evaporacijske izgube manjše. Po izračunih je investicija poplačana s prihrankom pri gorivu že v letu in pol ali v dveh.

Prednost je tudi v tem, da poleti ni potrebno hladiti goriv, kar prav tako prinaša strošek. Obenem kvari izgled rezervoarjev, ker jih hladilna voda zelo umaže.

V Celju bomo s plavajočimi membranami najprej opremili dva rezervoarja. Projekte smo pripravili, tudi gradbeno dovoljenje smo že dobili, in z Zavodom za rezerve se dogovarjamo za izvedbo.

Tudi v skladišču Zalog bomo na nove rezervoarje namestili fiksne strehe in plavajoče membrane, tako da bomo zadevo že takoj na začetku v celoti uredili.

Istočasno kakor fiksne strehe in plavajoče membrane vgrajujemo nove merilne naprave, sonde, s katerimi nadomeščamo popolnoma neustrezne, ki smo jih prvotno vgradili. Nova oprema je znamke ENRAF, ima daljinski prenos in registriranje podatkov, povezavo z računalnikom in možnost za signalizacijo mejnih nivojev z istočasnim izklopom črpalk.

R. O.

Končno prva avtocisterna



V Avtoparku so po dolgem čakanju na pet novih cistern prvo končno le dobili. Njena kapaciteta znaša 37.800 litrov in ima dve komori, ki omogočata prevoz dveh vrst goriv hkrati. Cisterni sta narejeni iz aluminija, kar zmanjšuje njuno lastno težo in omogoča večjo nosilnost.

Poleg tega je cisterna opremljena z merilcem pretoka, ki ob iztakanju v litrih meri gorivo. Ima pa tudi elektronski števec in tiskalnik, tako da voznik takoj po točenju izda dokument o naliti količini.

Cisterna je narejena za spodnje polnjenje in obenem omogoča zaprt sistem pretakanja.

Vlačilec je opremljen z najmodernejšim motorjem Euro 2, ki ima posebno opremo za zniževanje hrupa.



Končno je prišel čas slovesa

Staro skladišče v Zalogu bomo postopno modernizirali

Medtem ko sta skladišči v Račah in Celju relativno novejšega datuma, se v Zalogu, najstarejšem Petrolovem skladišču, desetletja ni tako rekoč nič spremenilo. Zato so naprave zastarele, tehnično in tehnološko v slabem stanju, nefunkcionalne in ekološko močno sporne.

Toda za obnovo in nove gradnje so potrebna zelo visoka finančna sredstva, predvsem pa izjemno zahteven postopek za pridobitev potrebnih dovoljenj. Srečali smo se z močnim odporom okoliških prebivalcev, ki so želeli, da se kot potencialni povzročitelj ekoloških nesreč umaknemo s te lokacije. Potrebna so bila dolgotrajna prepričevanja in dokazovanja okoličanom, strokovnim institucijam, upravnim organom, pa tudi političnim strankam, da bo rekonstrukcija bistveno izboljšala varnost skladišča tako v požarnem, kakor v ekološkem pogledu, in da bo ob uvedbi najmodernejših tehnologije obratovanje skladišča varnejše in za okolje manj obremenjujoče.

Gradnja bo potekala v fazah. Dokumentacijo, ki je potrebna za pridobitev gradbenega dovoljenja, smo vložili in dovo-

ljenje pričakujemo v naslednjih dneh. Istočasno smo pripravili pogodbi z izvajalcema - z SCT za gradbeno in z IMP za instalacijska dela. Ko bosta podpisani, bomo začeli izvajati prvo fazo.

Prva faza

Prva faza obsega gradnjo 16 podzemnih rezervoarjev za specialna goriva - 8 stokubičnih in 8 petdesetkubičnih, ustrezno polnilnico avtocistern in drobne embalaže, rekonstrukcijo upravne stavbe in gradnjo novih prostorov za laboratorij, ter nekaj manjših objektov, na primer vratarnico, povezovalni podzemni hodnik z južnim delom, itd. Obenem bomo zgradili tudi del infrastrukture za drugo fazo.

Glavna težava gradnje je v tem, da bodo v skladišču med celotno rekonstrukcijo poslovali, kar bo precej oviralo samo gradnjo, pa tudi tekoče delo. Nekatere zahteve - požarne, varnostne, ekološke - obstajajo na obeh straneh, a jih je težko spraviti na skupni imenovalc.

Predvidevamo, da bo prva faza zaključena v devetih mesecih, seveda je pa veliko odvisno od vremena, saj se bliža zima. **R. O.**

Presodite sami

Spoštovani,

ob prošnji za opravljanje počitniškega dela mojega sina Jureta Baroviča sem bil prijeto presenečen nad vašim razumevanjem in trudom. Kot oče sem posredoval izključno na veliko željo in voljo svojega sina.

Prav tako, ali pa še bolj, pa sem bil neprijetno presenečen nad vašim pogojevanjem. Kot generacija 1950 in še nekega leta sem bil vedno prepričan, da je pridnost, vestnost in poštenost največji porok uspešnosti. Tudi moj sin razmišlja enako, da ni zunanji videz pogoj za uspešnost. Dokaz so »mafija belih ovratnikov«, »mobitelarji« in podobni urejeni prevaranti.

Jure Barovič ni lenuh. Je voljan delati. To je dokazal že leta nazaj. Lani je opravljal najtežja in najbolj nevarna in umazana dela v Livarni v Trbovljah. Z dolgimi, a urejenimi lasmi. Vestno, prizadevno in pošteno.

Jure Barovič, moj sin, je razočaran. Ne zaradi denarja, zaradi svoje odločitve, da bo zadnji mesec počitnic žrtvoval za željeno delo, ki pa ste mu ga preperečili z absurdnim razlogom - pogojem. Res je, da ste v prednostnem položaju. Toda z »urejenimi«, med katerimi je veliko lenuhov, ki mislijo, da so z zunanostjo storili vse, prinašajo lenobo, nepoštenost, negativnost, ki se bo odražala tudi v vaši podobi.

Čeprav si je delo v Petrolu v Trbovljah iskreno želel, vaših pogojev ne sprejema. Delo lahko daste »zunaj urejenemu«.

Hvala

Bogdan Barovič

Iz pisma je jasno čutiti užaljenost očeta, katerega sina nismo sprejeli na počitniško delo, vendar je v tej užaljenosti zašel predaleč. Žali povprek vse, ki delajo na naših bencinskih servisih in tudi nas, ki smo jih sprejeli. Obenem pa ne pomisli, da si pravil ne izmišljamo za šalo, ker nimamo drugega dela, ali ker bi hoteli nagajati kandidatom. Vse, kar zahtevamo, ima določen razlog in je posledica dolgoletnih izkušenj.

Mladenič je pač prišel z zelo dolgimi lasmi, ki niso bili

speti. To pa na naših bencinskih servisih ni dovoljeno. Ne zato, ker bi motila sama dolžina las, ampak zato, ker je to ovira pri delu in - čeprav je slišati čudno - tudi nevarno. Ne bi bilo prvič, če bi brisalci na vetrobranskem steklu zgrabili za lase, ali če bi se namočili v motorno olje, pa še kaj bi lahko naštel. Toda užaljeni oče in sin Barovič se za naše razloge enostavno nista zmenila in užaljeno reagirala. Počitniško delo je brez dvoma vzgojno, prav tako, ali pa še bolj vzgojno pa bi bilo, če bi oče najprej sam razmislil, zakaj nekaj zahtevamo, in potem to razložil svojemu sinu, namesto da ga podpira v prizadetosti.

S. Kremžar

V Avstriji so uvedli poletni bencin

V Avstriji so za poletne mesece (od 15. julija do 30. septembra) poskusno uvedli prodajo poletnega bencina (vendar samo na 99 bencinskih servisih na Dunaju in okolici), s katerim naj bi pomagali znižati ozonske obremenitve v nižji atmosferi.

Gorivo odgovarja zahtevam EN 228 in odredbi o gorivih iz leta 1992, vsebuje pa manj lažje hlapljivih sestavin kot običajna goriva za Ottove motorje in ima nižjo vsebnost žvepla. Njegova uvedba pa povstavlja Avstrijo na raven evropskih držav, na primer Finske, Švedske, Italije in Velike Britanije.

Avstrijsko ministrstvo za okolje ocenjuje uvedbo poletnega bencina kot pomemben ukrep, s katerim bodo poleti zmanjšali vrednost ozona in vsebnost toksičnih škodljivih snovi v zraku. Strokovnjaki iz naftne stroke in specialisti za motorje pa v učinkovitost goriva niso tako prepričani, in pozdravljajo pobudo ministrstva le kot spodbujanje avstrijske ekološke zavesti.

Ankete med vozniki so pokazale, da jih za 15 grošev višja cena goriva ne moti, kako mislijo v resnici, pa bo povedal izračun, ki ga bodo naredila naftna podjetja po zaključku prodaje, torej konec septembra.

Najbrž bi bil dober pedagog

Strpen je in sposoben prisluhniti, stoji na trdnih tleh, a zna tudi sanjati

Diplomiral je iz zgodovine in filozofije, nato je začel iskati službo v šoli. Zaman. »Za prvo silo sem se zaposlil na bencinskem servisu« in potem še nekaj časa poskušal najti delo v prosveti. A najbrž ne zelo resno in vztrajno, saj bi sicer verjetno uspel. Tako pa je že osem let prodajalec na bencinskem servisu v Kobaridu, in ko ga človek opazuje pri delu, dobi vtis, da

besedah. Toda ob jubileju bo šlo menda zares, in dela ne bo malo. Rezervoarji so enoplaščni, streha je visoka in ozka - »Ja, kadar malo bolj dežuje, imamo v eni roki polnilno pipo, v drugi dežnik.« Osem ur v mokri obleki ne bi ostalo brez neprijetnih posledic - prodajni prostor niti zdaleč ne zadošča za vse blago, ki bi ga lahko ponujali, tudi rezervoarji so premajhni, in



se **Vili BRAZ** pri delu in med ljudmi prav dobro počuti. Enako kakor njegovih sedem kolegov pa se nekoliko manj dobro počuti na objektu, na katerem dela.

Kaj čudnega? Niti ne.

Bencinski servis bo prihodnje leto praznoval 30. rojstni dan, kar je že od daleč opaziti. Sicer je obljubljeno, da mu bodo dali novo modernejšo podobo, a doslej je ostajalo le pri

črpalk je premalo. »Ker smo prvi na tej strani meje, bi morali biti bolj sodobno urejeni, da bi dobili tujci takoj dobro mnenje o Petrolu.«

In tujci, točneje Italijani, predstavljajo glavni del kupcev, saj jih je kar 90 odstotkov. Kupujejo predvsem goriva, ki se jim tudi najbolj splačajo, »seveda, saj je pri nas liter okrog 700 lir cenejši. In Italijani



se veliko vozijo. Kar pomislite, koliko prihrani voznik, če pride štirikrat na mesec.«

Tudi motorna olja gredo dobro v promet. Čeprav bi morali v Petrolu ob izboru pogledati vsaj nekoliko grdo - za slabše oziroma starejše avtomobile - »Saj veste, v Italiji jih je zelo veliko!« - kupujejo navaden Proton, za boljše imajo najraje Selegno, ki mu zaupajo, ker je italijanski proizvod, ker ga uporablja Fiat in ker je cenejši kakor

čine kupljenega blaga delno vedno povezane z vrednostjo lire, in da imamo prometa več, če italijanska valuta »bolje stoji«.

Ker je blizu duty free, prodajo na servisu nekaj več cigaret in sladkarij le ob nedeljah in praznikih, igranje ne pritegnejo veliko otrok, pijače so zanimive predvsem poleti, zlasti odkar je ob Nadiži kamp, bencinski servis pa tudi za tabornike ob nedeljah edini odprt lokal.

In kaj počne naš sodela-



doma. Pa še davek na presežno vrednost dobijo nazaj. Poleg tega jim ga na naših bencinskih servisih zastoj zamenjajo, v Italiji je treba za to odšteti nekaj lir. »Če bi ob tem pri nas menjali še oljni filter, bi prišlo še več strank.«

Italijani kupujejo tudi avtomobilske plašče, predvsem naše proizvodnje, montira pa jih bližnji mehanik, da ni težav na meji.

Najbrž ob vsem tem niti ni treba dodati, da so koli-

vec Vili Braz takrat, ko ne nosi modro-rdeče obleke?

»O, v prostem času gójim čebele in hodim na lov.« Ima že okrog 60 panjev, kar ni malo, in delo s čebelami mu je nadvse zanimivo, med, ki ga sam pridelava, pa je nadvse dober. Po napornem delu, ali kadar stranke najbolj težijo »grem najraje v naravo, v gozd. Potem sedem pod drevo, razmišljam o lepoti narave, in pri tem neizmer-no uživam.«

lastninjenje

lastninjenje

informativni bilten



Letos spomladi so mi strokovnjaki iz Centra za raziskovanje javnega mnenja predstavili rezultate ankete o zanimanju za nakup delnic Petrola med zaposlenimi. Nasmehnil sem se. To, kar je povedala več kot polovica petrolovcev, je bil najtrdnejši dokaz, da smo resnično dobro podjetje, nekakšen prijazen velikan, ki se mu spleča zaupati. Ne le zato, ker je uspešen, ampak tudi zato, ker ga imajo ljudje za svojega. Petrol je moje podjetje - tako je svojo pripravljenost na notranji odkup utemeljila velika večina anketirancev. Čeprav manjši, še vedno pa močan razlog, je bilo pričakovanje dobička.

Zaposleni smo najbolj odkrito zrcalo podjetja. Naša zvestoba, zaupanje in skorajda nestrpno pričakovanje možno-

Petrolovci verjamemo v svoje podjetje

sti, da postanemo njegovi (so)lastniki, je po eni strani odraz stanja, ki ga petrolovci sami najbolj poznate, po drugi strani pa dobro zagotovilo tudi ostalim lastnikom, da ima podjetje za svojo pot v prihodnost odlično zaledje.

To dokazuje tudi zaupanje zunaj podjetja. Potrjujejo ga na primer rezultati raziskave, ki jo je na letošnjem finančnem sejmu Kapital '95 izpeljalo podjetje Kline & Kline.

Med stotimi ocenjevanimi podjetji v procesu lastninjenja, je bil Petrol po svojem ugledu prepričljivo najbolj ocenjen, v samem vrhu pa je bil tudi po naložbeni privlačnosti. Med ljudmi, ki najbolj poznajo finančne razmere v Sloveniji, ima Petrol torej trden in pozitiven ugled.

Ustvarili so ga Petrolovci. Ustvarili ste ga vi. In ohranili ga bomo.

Kot veste, bo 15,7-odstotna lastnica Petrola država, slabega pol odstotka kapitala ostane v lasti nekdanjih združevalcev sredstev, ostalo pa bo olastninjeno z interno razdelitvijo, notranjim odkupom in z javno prodajo delnic. Prepričan sem, da bo Petrol pri notranjem odkupu delnic za gotovino ponovno nekakšna dobra izjema med slovenskimi podjetji. Pripravljenost petrolovcev za nakup delnic namreč kaže, da notranji lastniki ne bodo le tisti "z vrha", pač pa bo podjetje imelo na vseh ravneh podjetja zaposlene lastnike.

Če bomo to svojo pripravljenost do konca septembra tudi uresničili, bo Petrol postal res naše podjetje. Tudi naše lastništvo bo preprečevalo, da bi Petrol postal lahek plen tujim družbam, varovalo nas bo

pred premočnim zunanjim vmešavanjem in nam omogočilo lastne razvojne odločitve. Sami bomo lahko zaznamovali prihodnost Petrola. Kot njegovi lastniki bomo zagotovo delali bolje in pomagali ustvarjati rezultate, kakršnih si obetamo. S Petrolom bomo odslej še drugače povezani. Skupaj ga bomo lahko dobro vodili na poti do stoletnice.

Predvidevam, da bomo petrolovci, med katere štejemo tudi naše svojce, bivše zaposlene in upokojene Petrola ter Naftne Lendava, Instalacije Koper, Geoplina in TIB Terminala, imeli skupaj več kot 600 tisoč delnic. Izraz "Petrol je moje podjetje" bo prihodnjo pomlad zvenel še lepše in bolj prepričljivo, kot letošnjo.

Franc Premk,
generalni direktor

Zakaj postati delničar Petrola

Odličen med najboljšimi

Na različnih lestvicah, povezanih z lastninjenjem, se Petrol vselej uvršča med najbolj zanimiva in obetavna podjetja. Na slovenskem tržišču naftnih in plinskih energentov ima 77-odstotni delež. Po celotnem prihodu je drugo največje slovensko podjetje. Po celotnem dobičku, ki ga ustvarjajo predvsem dodatne Petrolove dejavnosti, je na devetem mestu. Raziskava o ugledu stotih slovenskih podjetij, izvedena na letošnjem finančnem sejmu Kapital '95, v kateri je sodelovalo 445 finančnih strokovnjakov, mnenjskih voditeljev in predstavnikov različnih institucij, ki pomembno sooblikujejo slovenski finančni trg, je pokazala, da je Petrol med vsemi ocenjevanimi podjetji ocenjen najbolje, še posebej izrazita pa je njegova prednost pred konkurenco. Da je Petrol izredno ugledno podjetje, je menilo več kot 93 odstotkov vseh sodelujočih v raziskavi. Po naložbeni zanimivosti so finančniki Petrol uvrstili na drugo mesto. Zanimivo in razveseljivo je, da njegova finančna moč pri tem sploh ni bila odločilna. Ljudje so namreč za najpomembnejše kazalce ugleda določili kakovost storitev, skrb za zaposlene, kooperativnost in zanesljivost. Temu so se pridružili še sposobno vodstvo in inovativnost,

slednjič pa tudi finančno moč. Izjemen ugled, povezan z naložbeno zanimivostjo, je povzročil nestrno pričakovanje lastninjenja Petrola.

Prisoten po vsej Sloveniji

Petrol je v petdesetih letih zrastle v razvejano in po dejavnosti pestro podjetje. Zlasti v zadnjih petih letih pa se je razvil v pravo slovensko naftno družbo. 265 bencinskih servisov, 13 skladišč, milijon 730 tisoč ton prodanih naftnih derivatov letno, več kot milijon ton nabavljene nafte, skrb za predelavo v edini slovenski rafineriji, raznotera notranje- in zunanjetrgovinska dejavnost, za več kot 54 milijonov nemških mark prometa z vrednostnimi papirji, lastni podjetji na Dunaju in na Cipru, predstavništvi v Moskvi in Alžiru, razvoj novih izdelkov, uvajanje ekoloških dodatkov, spodbujanje uporabe okolju prijaznejšega zemeljskega plina, nov način plačevanja goriva, izdelkov in storitev z Magno... Podjetje je kapitalsko povezano z Nafto Lendava, z Instalacijo Koper, z Geoplinom (nekdaj Petrol Zemeljski plin) in s podjetjem TIB Terminal iz Ilirske Bistrice. Svoj lastniški delež ima še v številnih drugih slovenskih podjetjih, ki pa niso neposredno povezana z njegovo temeljno dejavnostjo. Vse od ustanovitve

ljubljske borze dalje se Petrol uvršča med njene pomembnejše člane, takoj za večjimi borzno-posredniškimi hišami in bankami. Zaradi obsežnega trgovanja z vrednostnimi papirji je ustanovil lastno borzno-posredniško hišo. Ta bo poskrbela tudi za organizacijo internega trga z delnicami, ki jih bodo delavci pridobili v notranjem odkupu. To je današnji Petrol. Njegova tržna vrednost je ocenjena na skoraj 21 milijard tolarjev.

Zanimiv in finančno trden tudi v tujini

Tako doma kot v tujini se Petrol uveljavlja kot zanesljiv partner. Usmerja se na tržišča, ki so zanimiva tudi za izvoz različnih izdelkov slovenskih podjetij. Sodelovanje z dobavitelji nafte je tako običajno dvosmerno. Številnim slovenskim podjetjem prav sodelovanje s Petrolom odpira nove poti preko meja, Petrolu pa lastno trdnejše poslovanje z velikimi slovenskimi uporabniki naftnih derivatov. Projektno financiranje zunanjetrgovinskih poslov ustvarja pogoje za uresničevanje izvoznih programov slovenskih podjetij, celovite blagovne povezave med njimi in Petrolom pa zagotavljajo tudi

njihovo uspešnost. Z dobrim finančnim poslovanjem si je Petrol v zadnjih letih ustvaril dobro ime in solidne bonitete v bančnem svetu. Vrednost njegovih izvoznih poslov se povečuje in že presega 160 milijonov dolarjev letno.

Vpet v okolje

Petrol ves čas uveljavlja moderen in pri nas morda nov odnos do okolja, v katerem deluje. Neposredno je povezan s hitro rastočo industrijo in z vsak dan večjimi mesti. Sodeluje pri oblikovanju slovenske energetske politike, skrbi tako za državne energetske zaloge kot tudi za vedno bolj zahtevno individualno potrošnjo. Občutljivo zaznava premike in potrebe svojega okolja in hitro odgovarja nanje. Pri tem pa ne pozablja na širše in trajnejše razsežnosti svojih odločitev ali dejanj, o čemer priča tudi vlaganje v ekološko neoporečno tehnologijo in v nove, ekološko zasnovane dejavnosti, izdelke in storitve. S premišljeno zastavljeno politiko sponzoriranja poleg ekoloških, izobraževalnih in humanitarnih projektov načrtno podpira tudi vrhunske slovenske športne in kulturne prireditve. V petdesetih letih se je Petrol zliil s svojim okoljem, v kratkem pa bo postal bolj vseslovenska naftna družba kot kdajkoli doslej.

akaj

Drzen v prihodnosti

Petrol je podjetje z jasno izdelano razvojno strategijo in bodočo poslovno politiko. Ta temelji predvsem na sodobnem pojmovanju konkretnih prednosti in na celostnem zagotavljanju kakovosti. Konkurenčnost bo ohranjal z novimi integriranimi izdelki in z dopolnjevanjem obstoječih. Petrolovim uporabnikom bo v prihodnje na voljo še več storitev, ponudba pa bo v največji mogoči meri individualizirana. Bistvo ustvarjalnega delovanja Petrola ne bo ohranjanje izdelkov, pač pa ohranjanje kupcev. Tudi v prihodnje se bo prilagajal njihovim željam in potrebam, hkrati pa iskal in zapolnjeval tržne niše. Sprememba Petrola iz

proizvodno prodajnega v tržno naravnano podjetje, vlaganje v raziskave in v razvoj, prilagodljiva in strateško usmerjena notranja organiziranost bodoče delniške družbe predstavljajo temelje, na katerih bo Petrol utrjeval dinamičen položaj vodilne slovenske naftne družbe, hkrati pa prodrli tudi na tržišča sosednjih držav.

Varen in zanesljiv

Leta nekdanje državne firme in potem samostojnega podjetja so leta vzpona in širjenja Petrola. Doslej je prebrodil svetovne pretrese in naftne krize. Naučil se je poslovati z multinacionalkami in prilagajati državnim interesom, ob tem pa tudi vsakdanjemu kupcu z bencinskega servisa dati

zasluženo pozornost. Preprosto filozofijo izdelovalcev in predelovalcev je prerastel. Že dalj časa je temeljno vodilo Petrola zadovoljstvo kupcev in zaposlenih. Takšni usmerjenosti se bodo odslej pridružili tudi odprti in dobri odnosi z lastniki, ki jim bo Petrol posvečal skrb, enkovredno uporabniku. Naložba v delnice takšnega podjetja je varna in zanesljiva, dolgoročno pa tudi donosna.



Kako postati delničar Petrola

Na lastninjenje smo se dobro pripravili že v preteklem letu. Z vsemi predvidenimi aktivnostmi smo čakali do 16. avgusta letos, ko nam je Agencija za privatizacijo predlagani program lastninskega preoblikovanja tudi odobrila. S tem se je dejansko pričela privatizacija Petrola. Do konca leta bo 12,5 milijard tolarjev kapitala dobilo več deset tisoč lastnikov. Prva faza lastninjenja, ki vključuje interno razdelitev in notranji odkup, poteka še do 25. septembra, z javno prodajo delnic tako za certifikate kot za gotovino pa bomo pričeli v začetku oktobra.

Od interne razdelitve...

V interni razdelitvi svoj certifikat za Petrolove delnice lahko zamenjamo zaposleni, naši ožji družinski člani, bivši zaposleni in upokojenci ne samo v Petrolu, pač pa tudi v družbah, ki so kapitalsko povezane s Petrolom. Te so Instalacija Koper, Petrol Zemeljski plin, TIB Terminal iz Ilirske Bistrice in Nafta Lendava. Interni razdelitvi je namenjenih 20 odstotkov kapitala. To pomeni, da bo do vključno 25. septembra za certifikate mogoče zamenjati 350.128 delnic po 8.938 tolarjev. Doslej je Petrolu svoj certifikat zaupal že marsikdo

med nami. Če se bo izkazalo, da je le-teh preveč, bomo sorazmerno zmanjšali vplačila našim družinskim članom, o tem pa jih bomo obvestili do 10. septembra.

...in notranjega odkupa...

Hkrati z interno razdelitvijo prav tako do 25. septembra teče tudi notranji odkup. Zaposleni, upokojenci in bivši zaposleni v Petrolu in omenjenih štirih podjetjih (ne pa tudi ožji družinski člani), imamo v tem času možnost delnico Petrola kupiti po polovični ceni. Nadaljnih 15 odstotkov kapitala je torej namenjenega izdaji 262.596 delnic, njihova cena z vključenim polovičnim popustom pa znaša 6.800 tolarjev. Za njihov nakup lahko predvsem pri Novi Ljubljanski banki, SKB Banki in Komercialni banki Triglav najamemo tudi dolgoročni bančni kredit. Razlika med delnicami, ki jih dobimo v zamenjavo za certifikate in med tistimi, ki jih bomo kupili za gotovino, pa ni le v ceni, pač pa tudi v prenosljivosti. "Gotovinske" delnice oz. delnice z oznako C je namreč mogoče prodati takoj, ko bo Petrol v sodni

register vpisan kot delniška družba, tako imenovane "certifikatske" delnice oz. delnice z oznako B pa šele po dveh letih.

...do javne prodaje delnic za certifikate...

Po izpeljani interni razdelitvi in notranjem odkupu bomo pričeli z javno prodajo delnic. To bo v začetku oktobra. Tudi pri drugi fazi lastninjenja gre za dve različni obliki prodaje delnic, ki prav tako potekata hkrati. 25 odstotkov premoženja bomo ponudili številnim slovenskim državljanom, ki so s svojim certifikatom čakali na Petrol. V ta namen nameravamo izdati 437.660 delnic, njihova cena pa bo znašala okroglih 10 tisoč tolarjev.

... in za gotovino

Nadaljnih 40 odstotkov kapitala pa je predvidenih za gotovinski nakup delnic. Pričakujemo, da se bodo zanj poleg posameznikov odločala tudi številna slovenska podjetja, predvsem pa poslovni partnerji Petrola, ki so pripravljenost za nakup Petrolovih delnic pokazali že v preteklosti. Medtem ko bomo vsi tisti, ki lahko sodelujemo pri internem

odkupu, Petrolovo delnico lahko kupili po polovični ceni, bo zanje v javni prodaji, ki bo potekala predvsem preko mreže slovenskih poslovnih bank, treba odšteti nekaj več kot 15 tisoč tolarjev. Druga faza lastninjenja, javna prodaja delnic za certifikate in za gotovino, bo izpeljana v začetku novembra.

Če

ste v zadregi...

Vprašanj v zvezi z lastninjenjem je najbrž več kot dovolj.

Pomagali vam bosta gospa Poldka Breznik, tel. 061 312-282

in gospa Marina Zafošnik, tel. 061 17 14 803.

Vpisna mesta za nakup delnic iz notranjega odkupa:

LJUBLJANA: NLB, d.d., Ljubljana, Podružnica Center, Trg republike 2 / NLB, d.d., Ljubljana, Podružnica Šiška - Bežigrad (Poslovalnica Bežigrad, Linhartova 3, Poslovalnica Šiška, Celovška 89, Poslovalnica Dunajska, Dunajska 20) / NLB, d.d., Ljubljana, Podružnica Moste, Poslovalnica Nove Fužine, Nove Fužine 33 / NLB, d.d., Ljubljana, Podružnica Vič - Notranjska, Poslovalnica Vič, Cesta na Brdo 9 / **KRANJ:** Gorenjska banka, d.d., Kranj, Bleiweisova 1 / **MARIBOR:** Nova Kreditna banka Maribor, d.d., Vita Kraigherja 4 / NLB, d.d., Ljubljana, Podružnica Maribor, Poslovalnica Maribor, Vetrinjska 2 / **NOVA GORICA:** Nova Kreditna banka Maribor, d.d., Področje Nova Gorica, Kidričeva 11 / NLB, d.d., Ljubljana, Predstavništvo Nova Gorica, Tolminskih puntarjev 4 / **AJDOVŠČINA:** Nova Kreditna banka Maribor, d.d., Podružnica Ajdovščina, Goriška 23 / **ILIR. BISTRICA:** Splošna banka Koper, d.d., Bazoviška 18 / **KOPER:** A Banka, d.d., Ljubljana, Ekspozitura Koper, Vojkovo nabrežje 1 / **SEŽANA:** A Banka, d.d., Ljubljana, Ekspozitura Sežana, Parizanska 37 a / **NOVO MESTO:** Dolenjska banka, d.d., Novo mesto, Seidlova 3 / **BREŽICE:** LB Posavska banka Krško, Ekspozitura Brežice, Cesta prvih borcev 31 / **CELJE:** NLB, d.d., Ljubljana, Predstavništvo Celje, Ljubljanska 3a / Banka Celje, d.d., Ekspozitura Celje, Vodnikova 2 / **PTUJ:** NLB, d.d., Ljubljana, Podružnica Ptuj, Poslovalnica Ptuj, Prešernova 6 / **KOČEVJE:** NLB, d.d., Ljubljana, Podružnica Kočevje, Poslovalnica Kočevje, Trg zbora odposlancev 66 / **SLOVENJ GRADEC:** LB Koroška banka, d.d., Slovenj Gradec, Glavni trg 30 / **MURSKA SOBOTA:** LB Pomurska banka, d.d., Murska Sobota, Trg zmage 7 / **LENDAVA:** LB Pomurska banka, d.d., Murska Sobota, PE Lendava, Mlinska 2

Privatizacijski podračun št.: 50105-698-000-0023820

Naziv: Petrol, r.o. - Privatizacija

Navedba pri vplačilu: Plačilo kupnine za delnice iz notranjega odkupa

Spremembe načrtujemo od spodaj navzgor

Zadnja številka glasila nas je seznanila s pogledi prof. dr. Kovača, zunanjega svetovalca pri projektu razvojnih sprememb Petrola, o nujnosti, da podjetja začno pripravljati razvojne spremembe. Danes vam na grobo predstavljam naše jesenske aktivnosti pri tem projektu, ko že lahko rečem, da so prešle v drugo polovico.

Pogled na časovno premico

Naj uvodoma podam pogled anketiranih slovenskih podjetij na časovno opredelitev procesa za strateško preoblikovanje podjetij. Skoraj 40 odstotkov podjetij bo potrebovalo dve leti, da bo zaključilo strateško preoblikovanje, petina bo potrebovala štiri leta, v manj kakor desetini podjetij, tako menijo njihovi direktorji, bo proces trajal dlje kakor štiri leta.

Pri tej časovni opredelitvi gre brez dvoma za aktivnost pri postavitvi projekta, prvih implementacij razvojnih sprememb in tudi za postavitev celotne kontrolne funkcije, ki bo spremljala in vrednotila učinke razvojnih sprememb. Pri taki časovni opredelitvi celotnega procesa razvojnih sprememb lahko ugotovimo, da se s svojim projektom lahko uvrstimo med prvih 40 odstotkov podjetij, saj bomo projekt razvojnih sprememb predvidoma postavili v desetih mesecih, takoj zatem pa že tudi začeli z implementacijo razvojnih sprememb, ki jih bomo na osnovi definirane kontroling funkcije v opredeljenih časovnih obdobjih z ustreznimi merili spremljali in ugotavljali učinke za podjetje.

Že v prejšnjih številkah glasila smo omenjali, da projekt v tej fazi temelji na 22 poslovnih načrtih, ki so bili zaključeni do 15. julija, torej 15 dni po prvotno določenem roku. Ta časovni odmik ne more negativno

vplivati na sam potek projekta, brez dvoma pa pomeni, da bomo morali delo v septembru bolj intenzivno opravljati.

Spremembe so tudi pri delu skupine ORSP postale stalnica. To nikakor ne pomeni, da smo spremenili svoj končni cilj - izdelati strateški poslovni načrt, pač pa pomeni, da smo se navadili delati kot team, ki je dovzeten za vse tisto, kar je boljše od predhodnega.



Spremembe načrtujemo od spodaj navzgor

Morda zveni čudno, pa je vendarle res. V okviru opredeljenega poslanstva in vizije podjetja Petrol, ki smo ju opredelili skupaj z vodstvom podjetja, in ki so nam z opredeljeno poslovno kulturo podjetja osnovno vodilo pri delu, smo proces prenesli na ravni, kjer poslovne načrte v taki ali drugačni obliki izvajajo. Gre torej za aktivno sodelovanje, managerji - nosilci poslovnih načrtov pa morajo zaposlene pritegniti, jih vznemiriti, spodbujati in jih preprosto mobilizirati. Tako mobilizirani ljudi je skoraj sto in lahko rečem, da je to kreativni in ambiciozni potencial podjetja, ki hkrati že daje določeno zagotovilo, da bo implementacija razvojnih sprememb uspešna, saj bodo ti sodelavci strategijo ob enem kreirali, jo razumeli in nato tudi lažje izvajali.

Gre za vzpostavljanje enakovrednega dialoga idej, ki

ga vodimo preko skupine ORSP. Prav ta dialog pa se bo v prihodnjih mesecih nekoliko preusmeril z relacije ORSP - nosilci - pisci poslovnih načrtov na relacijo ORSP - nosilci poslovnih načrtov na eni strani in zelo intenzivno ORSP - vodstvo na drugi strani.

Ne vidim razloga, da dialogi ne bi bili uspešni, saj imamo opredeljen enoten cilj. Poudarim naj tudi to, da se iz dneva v dan bolj

zavedamo pravilnosti pravočasne odločitve, da pripravimo projekt razvojnih sprememb, saj so spremembe na trgu vsak dan večje, konkurenca vse močnejša, sama naftna panoga pa se ob enem spopada še s problemi v okolju, kakršni so ekološki inštituti, državni organi, bančne institucije ipd. Vsekakor razmere, ko samo lepote spremembe ne bi zadostovale za uspešno prilagajanje. Ko se pravila igre spremenijo, upravljanje sprememb ne zadostuje več, ampak jih je treba voditi.

22 poslovnih načrtov

Vsekakor veliko, vendar primerno število za dejavnosti, s katerimi se ukvarjamo.

Povedala sem že, da so v skupini ORSP spremembe postale stalnica ob pogoju, da so boljše od predhodnega stanja. Po prvotnem konceptu je bilo predvidenih preko 30 poslov-

nih načrtov, ki smo jih kasneje vsebinsko nekoliko združili in svoje poslovne procese obdelali na osnovi posebne metodologije v 22 poslovnih načrtov.

O pomenu in vsebini poslovnih načrtov ne bom govorila, saj ste že dobili zloženko, preko katere smo želeli prav vse zaposlene seznaniti z vsebino svojega dela. Še vedno pa tudi velja vabilo, da nas pokličete, če vas kaj posebej zanima.

V nadaljnjem procesu bomo omenjenih 22 poslovnih načrtov vsebinsko združili v štiri sklope, ki nam bodo v končni fazi služili kot osnova za izdelavo enega poslovnega načrta na ravni celotnega podjetja s poudarkom na prihodnosti. Saj poznate ugotovitev, da je trik vsega v tem, da prihodnost vidite, še preden obstaja, vsekakor pa pred konkurenco.

Največje težave pri delu

Ne morem reči, da delo poteka brez težav. Vsak med nami jih občuti v taki ali drugačni obliki, a zaenkrat jih znamo premostiti. Verjetno lahko rečem v imenu vseh nas, da je najtežje časovno koordinirati dnevne zadolžitve, ki jih opravljamo in delo pri projektu.

Kaj zagotavlja uresničevanje načrtov

Sam strateški poslovni načrt še ničesar ne zagotavlja. Tisto, kar je pomembno in ki na neki način daje zagotovilo za uresničevanje ciljev poslovnega načrta, je širok krog vključenih ljudi, nabor idej in volja teh ljudi za spremembe.

Naj dodam, da smo v skupini, in tudi sicer, spoznali, da v Petrolu imamo kadrovskega potencial, ki zagotavlja bodočnost.

Zato bi želela posebej poudariti, da ne gre za vnaprej določen krog ljudi, ki bo proizvajal ideje, temveč da je ta krog odprt za vse, ki imajo nove ideje, znanje in voljo do sprememb.

M. Lah

Sinteza razvojne strategije družbe Lendava

Pred nedavnim so v Nafti Lendava pripravili projekt za razvoj družbe in mu dali naslov »Sinteza razvojne strategije družbe Nafta Lendava za obdobje 1995 - 2000«.

Gradivo je napisano kot osnovni dokument in v skladu s programom dejavnosti. Obenem zagotavlja podjetju perspektivo. A preden bodo projekt uresničili, bodo morali odgovoriti še na nekaj vprašanj.

Osnovno gradivo o strategiji družbe zajema več tematskih področij:

- * položaj strateških poslovnih enot, ki so organizacijsko zaokrožene v sektorje
- * okolje, v katerem družba deluje
- * cilje poslovanja po poslovnih področjih
- * možne načine, poti in strategije za doseganje ciljev.

Raziskave in črpanje nafte in plina

Za iskanje naftnih in plinskih virov bodo pooblastili

tujega partnerja. Petrol bo zaprosil za koncesijo, pri čemer so se nekateri sprva spraševali, ali ne bodo od njega zahtevali, da ima potrebno opremo in kadre. A ker je večinski lastnik družbe Nafta Lendava te pogoje izpolnjuje.

Proizvodnja in prodaja naftnih derivatov

Podjetje bo še naprej proizvajalo in prodajalo naftne derivate, vendar bodo morali biti standardi prilagojeni zahodnoevropskim. To pa seveda pomeni tudi prilagojeno infrastrukturo. Obenem morajo biti stroški sprejemljivi za trg.

Za doseg tega cilja bo potrebno rafinerijske naprave modernizirati, kar bo zahtevalo 40 milijonov dolarjev. Sredstva bi dobili od denarja za ekološke rezervacije, tekočega poslovanja, iz sredstev lastnikov in s pomočjo kreditov.

V Nafti Lendava bi morali zbirati odpadna olja, vendar to ne pomeni, da bi vse odpadke iz celotne Slo-

venije vozili v Lendavo, zlasti pa ne posebno nevarnih.

Petrokemijska proizvodnja

Razvoj panoge bi bil možen samo pod strogim nadzorom. Kapacitete smejo biti le tako velike, kakor jih zahteva trg, zato naprav za metanol ne bodo povečevali, temveč samo posodobili. Skrbno bodo morali paziti, da bodo pravočasno zagotavljali vhodno surovino. Pri proizvodnji se bodo morali ozirati na mednarodni trg, saj imajo močno konkurenco v Italiji in Avstriji, pojavljali pa se bodo tudi novi trgovci iz vzhodnoev-

Nafta Lendava

ropskih držav. In Nafta Lendava bo uspela le tedaj, če bodo njeni izdelki boljši od ostalih.

Strojegradnja

Sektor naj bi ohranil sedanjo raven izdelkov in storitev, obenem se bo moral tržno prilagajati. Prav tako se bo moral čim bolj usmerjati na delo zunaj svojega podjetja. Bilo bi smiselno, da bi sodeloval s Petrolom - zlasti pri gradnji rezervoarjev.

J. K.

Investicija in nova oprema

V Nafti Lendava so postale potrebe po investicijah in nakupu nove opreme vse večje. Ker pa denarja vedno primanjkuje, vsega naenkrat ne morejo kupiti, zato so naredili plan, po katerem lahko smotno nadomeščajo staro z novim.

RPNP je že dobil nekaj opreme, predvsem del vrtnega drogova, obenem poteka elektro-magnetna kontrola celotnega drogova. Na ostalo predvideno opremo bodo morali v sektorju še nekaj časa počakati.

Za **RAFNERIJO** sta zgrajena rezervoarja B-1 in B-2, izdelana dokumentacija in specifikacija za proces T-3, ter pripravljena dokumentacija za gradnjo ben-

cinskega servisa (dobili so že lokacijsko dovoljenje in vsa potrebna soglasja za gradbeno dovoljenje). Zaključujejo prvo fazo sanacije hladilne vode, remont generatorja in turbine pa je zaključen. Pregledali so merilne postaje in izdelali načrte, po katerih se bodo odločili za vrsto merjenja. Manjkajo le še ponudbe posameznih proizvajalcev opreme.

Poleg tega so po ugodni ceni kupili gasilni avto, ki ga prvotno niso načrtovali.

V skladu s podpisano pogodbo prihaja v **PETROKEMIJO** oprema za reformer peč C-101, ki jo bodo predvidoma vgradili do konca leta. Nabavili so del opreme za reaktor RK-12, za obnovo F-11 in RK-5 so pripravili dokumentacijo.

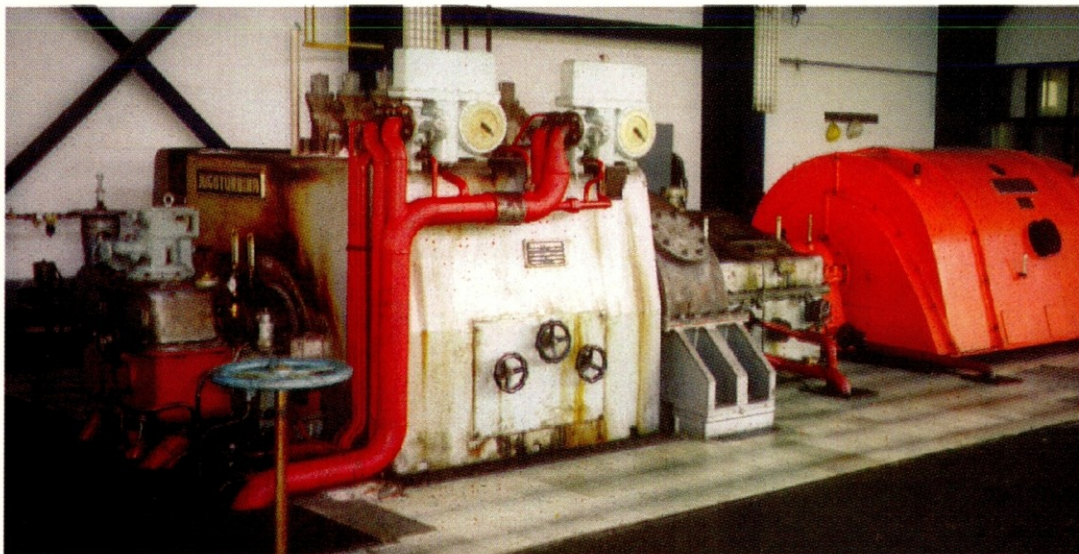
V **STROJEGRADNJI** so podpisali pogodbo za nakup horizontalno-vertikalnega vrtnega stroja z opremo, ki ga bodo dobili letos oktobra. Nabava cirkomatika je vezana na zgraditev rezervoarjev in jo bodo pravočasno dobili. Opreme MIRT pa še niso v celoti definirali in specifikirali.

Poleg tega so kupili v podjetju še nekaj opreme, ki je v planu niso posebej specifikirali, gre pa predvsem za nadomestitev ali zamenjavo (računalniki in osebni avtomobili).

Turbino 7 MW so morali popraviti

Turbina 7 MW je stara že 18 let, zato ni prav nič čudno, da so jo morali že večkrat popravljati. Tudi v začetku junija so jo morali ustaviti. Pri pregledu so ugotovili, da je potrebno obsežnejše popra-

vilo. Obenem so pregledali še parni kotel in generator, ki prav tako nista bila brezhibna. Celotno delo je bilo zaključeno v dveh mesecih in naprava bo nekaj časa spet delovala.



Previsoki stroški - prenizke cene

Kdaj bo Butan plin izšel iz težav?

Leta 1992 je slovenska vlada prevzela staro metodologijo za določanje cen butan plina, pozneje je povišala maržo, ki pa ni zadostovala za vse potrebe. Zdaj je cena že dobro leto prenizka, in ves ta čas delamo z izgubo, ki je vsak mesec za 15, 16 milijonov tolarjev večja. Cena plina je poletni na enaki ravni kakor surova nafta, pozimi trikrat, štirikrat višja. Toda vlada te razlike ne upošteva, čeprav bi nam morala ceno dvigniti skoraj za 40 odstotkov, če bi hoteli z njo pokrivati stroške.

To velja za plin v jeklenkah, kjer so stroški zelo visoki, pri plinu v kontejnerjih jih pokrivamo in ob tem celo nekaj zaslužimo. Kontejnerje moramo namreč samo pripeljati in napolniti, pri čemer imamo stroške le s polnilnico.

Za poslovanje z jeklenkami smo pripravili sanacijski načrt, toda s posameznimi ukrepi privarčujemo lahko po nekaj sto tisočakov, izgube so pa milijonske. Vsakomesečno izgubo bi pokrivali le tedaj, če bi za tri četrtine zmanjšali plače, kar pa seveda ni možno.

Zakoni in ustavno sodišče

Zakon o cenah pravi, da mora tisti, ki cene priznava in odobrava, in pri tem nastane izguba, pokriti razliko. Zato nameravamo tožiti vlado in zahtevati, da pokrije razliko v ceni. Podatke pripravljamo, a preden bomo tožbo vložili, bomo počakali na odgovor, ki ga mora vlada poslati na našo vlogo. Če nam tudi tokrat ne bo odobrila povišanja, bomo ukrepali.

Ustavnemu sodišču smo že predlagali, da raziše ustavnost odredbe o omejevanju cen. Vlada se je po zakonu o cenah namreč sme poslužiti le tedaj, če nastanejo na trgu mot-

nje ali monopolni položaj. Sicer pa te pravice ne bi smela imeti. Sprašujemo tudi za ustavnost odredbe o tekočem naftnem plinu, ki je pod istim režimom kakor naftni derivati, čeprav velja zanj drugačna cenovna politika.

Poletna ali zimska cena?

Cena bi bila lahko poletni drugačna kakor pozimi, a to bi pomenilo nov sistem zaračunavanja, ki bi mogel povzročiti zmedo na trgu. Ni nujno, da bi se posrečilo, lahko pa bi poskusili. A ne moremo, ker smo pri prodaji plina v jeklenkah pač pod režimom cen. Pri plinu v kontejnerjih se delno poslužujemo dvojnih cen, ker jih pozimi lahko nekoliko dvignemo.

Zdaj stane kilogram butan plina v jeklenki enako kakor v kontejnerju - 64,67 tolarja, čeprav so distribucijski stroški zelo različni. Ob tem pa je razlika še v prodanih količinah - v nedonosnih jeklenkah zavzema kar 60 do 70 odstotkov.

V zadnji prošnji za podražitev smo predlagali 79 tolarjev za kilogram, kar je naša proizvodna cena oziroma cena distribucije, in če bi nam jo odobrili,

bi nam omogočili doseči čisto 0, torej nobenega dobička. Toda nekaj odstotkov bi nujno potrebovali za razširjeno reprodukcijo.

Tudi to velja samo za plin v jeklenkah, medtem ko prodajamo plin v kontejnerjih celo po nižji ceni, kakor jo je določila vlada. Poleg nižjih stroškov moramo upoštevati še močno konkurenco in paziti, da nismo dražji od nje.

Vzdrževanje

Končno je tu še vzdrževanje jeklenk, ki je zahtevano v metodologiji in obenem potrebno za varnost jeklenk in njihove uporabe. Ker pa ga ne moremo opravljati v okviru priznane cene plina, bomo morali uvesti novo postavko, ki jo bomo zaračunavali lastnikom jeklenk, torej kupcem. Gre za 400 tisoč jeklenk, ki jih polnimo povprečno trikrat na leto, torej za 12 do 14 tisoč ton plina. Ker je to storitev in postavljanje cene v naši pristojnosti, vsaj tukaj ne bomo imeli izgube.

Kupci sicer ne bodo navdušeni, a s tem hočemo zagotoviti dolgoročno in varno oskrbo potrošnikov s tekočim naftnim plinom. Dolgoročna in varna os-



krba pa pomeni stalno kontrolo, obnavljanje in izločanje iz prometa vseh jeklenk, ki imajo kakršnokoli, tudi manjšo napako, ki bi lahko povzročila puščanje plina in morda celo eksplozijo. Tega nam država s svojo cenovno politiko ne zagotavlja. Toda boljša je varna oskrba potrošnikov in »zamera« državi.

Letos štirje zahtevki

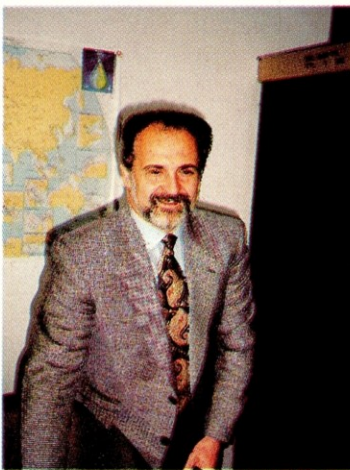
Letos smo poslali že štiri zahtevke, prve tri so obravnavali in zavrnil, češ da niso utemeljeni, ali da so nepopolno izpolnjeni. Po vsem tem, in po sestankih z vlado ne pričakujemo hitre spremembe. Videti je, da vlada ne spremeni stališča, ki pravi, da nismo upravičeni do povišanja cene. Toda tudi mi ne bomo odnehali, in toliko časa zahtevali povišanje, dokler ga ne bomo dosegli.

Končno bi nas lahko tudi izvzeli iz režima za naftne derivate. Če pa se ne bo nič premaknilo, se bo izguba večala in na koncu bomo morali ukiniti prodajo jeklenk, ali pa celo oditi v stečaj.

Vidmar-Rode



Novo slovensko priznanje za kakovost



Slovenska vlada je predlagala ustanovitev slovenske nagrade za kakovost ter pooblastila ministrstvo za znanost in tehnologijo in Gospodarsko zbornico, da pripravita in izpeljeta tekmovanje. Ustanovi sta imenovali upravljalni odbor, ki sestavlja pravila, pogoje in vse ostalo, v njem pa sta med drugimi predsednik Gospodarske zbornice Joško Čuk in direktor Urada za standardizacijo in mero-slojve Bogdan Topič.

Iz Petrola so povabili direktorja Sektorja tehnična služba in kontrola kakovosti Janeza Bedenka, ki nas danes nekoliko podrobneje seznanja z novo slovensko nagrado oziroma priznanjem

Slovensko priznanje za kakovost ni naša iznajdba, ampak ima zgled v evropski nagradi. V tržnem gospodarstvu je na prvem mestu kakovost, vendar pri tem priznanju ne gre le za kakovost proizvoda ali storitve, ampak še za marsikaj drugega.

Pri tej nagradi dejansko ne gre za kakovost izdelka, temveč za kakovost podjetja. To se vidi že pri tem, da je razpisana posebej za proizvodno in posebej za storitveno dejavnost, pri čemer bo za razliko od drugih priznanj za kakovost, ali od ISO 9000

upoštevana tudi ekonomska uspešnost. Največja razlika je torej v tem, da upošteva oba faktorja: poslovanje - kakovost storitve in izdelka, ter finančno uspešnost, ki jo pri naša kakovost.

Imajo te vrste priznanj v drugih državah velik pomen, veliko publiciteto?

Zunaj jih zelo publicirajo. Mislim, da se bo tudi v Sloveniji prijaviło precej podjetij in da jim bo priznanje služilo v marketinške namene - tudi v tujini.

Kje je Slovenija v primerjavi z zahodno Evropo glede te vrste kvalitete? Ali se že lahko postavijo bok tistim, ki dobivajo nagrade?

Pri nas se je v bistvu začelo s programom Phare in EU nam je ponudila pomoč. Tako je prišel njihov strokovnjak, gospod Boardmann, ki se ukvarja s to vrsto nagrad in je pri nas že vodil seminarje o kriterijih za prijavo in presojo ter obenem pomaga pri ustanavljanju nagrade. Po njegovem mnenju so nekatera slovenska podjetja tako organizirana, tako dobro delajo in so finančno tako uspešna, da bi lahko konkurirala za to vrsto nagrad, in izpolnjujejo minimalne pogoje, ki so potrebni za prijavo.

Kje je Petrol v tej konkurenčnosti oziroma v teh dosežkih?

V Petrolu je predvsem v zadnjih letih vloženega precej truda v izboljšanje kakovosti. Vodstvo ima za to posluš, in prav zdaj pridobivamo certifikat ISO 9000. Po hitrem pregledu pravil, ki bodo veljala za pridobitev nagrade in pogojev, ki jih je treba izpolniti, nam manjka še kar nekaj stvari, da bi mogli sodelovati. Toda prihodnje leto bi se že lahko prijaviłi.

ISO 9000 nima prave zveze s priznanjem...

Res ne, vendar ga pri odločanju za priznanje precej upoštevajo. Podjetje, ki ima ISO 9000, izpolnjuje določene pogoje. Sicer pa je tudi eno pomembnih vprašanj: ali delate po ISO 9000?

Petrol se poteguje za ISO 9000. Ali nam je že na dosegu ali moramo zanj še veliko narediti?

Letos smo se začeli pripravljati in čaka nas še veliko dela. Normalno traja dve leti, da ga podjetje dobi, pri nas smo postavili krajši rok in delamo zelo intenzivno. Vendar pričakujem, da bi lahko uspeli pred koncem 1996.

To pomeni, da bomo ISO 9000 imeli za podporo, ko se bomo prijaviłi za priznanje.

Vsekakor.

Po kakšnih kriterijih bo upravljalni odbor izbiral? Ali bodo odločali samo odgovori na pripravljena vprašanja, ali bo tudi drugače preverjal kvaliteto?

Glavni problem pri letošnjem podeljevanju priznanj bo časovna stiska. Pripraviti moramo celoten razpis, pravila, ocenjevanje ter nato ovrednotiti rezultate. Danes še ni povsem jasno, če bomo uspeli v tako kratkem roku in če bo potem še dovolj časa, da se bodo podjetja prijavila, pregledala svoje poslovanje, se ovrednotila. Podjetja se morajo namreč na osnovi pravil najprej sama oceniti.

Ali to pomeni, da dobijo vprašanja?

Da, obstaja cel kup vprašanj. Najprej so na vrsti smernice za prijavo, pa pogoji za vložitev prijave, nato kriteriji za lastno preverjanje, razna vprašanja, na primer, ali vodstvo podpira celovito kakovost, kdo

je vključen v vodenje celovite kakovosti, dosledna kultura celovite kakovosti, zadovoljstvo kupcev, ugotovljeno na osnovi analiz, ki jih je treba predložiti, poslovni rezultati, finančni rezultati. Odgovore je treba vnesti v vprašalnik in evidentirati. Na podlagi vsega tega dobimo točke, ki jih seštejemo, rezultat samopresoje nato pregleda odbor, da ugotovi, ali je doseženo minimalno število točk za nagrado. Potem ocenijo podjetje še zunanji ocenjevalci.

Ali zunanji ocenjevalci ocenijo odgovore podjetij, ali imajo svoja vprašanja?

Pregledali bodo odgovore na vprašanja, imeli pa bodo tudi dodatna, prav »sitna« vprašanja - kako je urejeno poslovanje, kako je urejena odgovornost, kje so posamezna pravila, kdaj so obnovljena, kdaj je obnovev sporočena vsem, ki sodelujejo v verigi... Nato vse točkujejo, seštejejo, najboljši pa mora zbrati najmanj 350 točk. Kdor ima ISO 9000, pozna ta način, in mu ne bo težko pripraviti odgovorov. Za ostale pa ne bo lahko.

Vi ste v upravljalnem odboru in med vašim mandatom, ki traja leto dni, se Petrol ne sme prijaviti. Toda ali bi bilo sploh smiselno, da konkurira, preden dobi ISO 9000?

ISO 9000 je med bistvenimi osnovami za priznanje in zato nujno potreben pogoj. Mislim, da bi se lahko prijaviłi takoj potem, ko bomo imeli ISO 9000. Medtem bomo tudi že vedeli, kako bo priznanje odmevalo v Sloveniji, in kaj bo pomenilo. Gotovo pa že zdaj veliko pomeni v evropskem prostoru.

J. K.

Poslovni rezultati »sedem velikih« naftnih družb v letu 1994

Med sedem velikih svetovnih naftnih družb spadajo: Amoco, British Petroleum, Chevron, Exxon, Mobil, Royal Dutch in Texaco (Amoco uvrščajo med velike sestre le v Ameriki, ker ne nastopa na evropskem trgu).

V letu 1994 je vseh sedem družb doseglo dobre poslovne rezultate. Njihov uspešen zaključek poslovnega leta je še toliko bolj pomemben, ker se v preteklih letih te družbe niso mogle pohvaliti z dobrimi poslovnimi rezultati.

AMOCO je povečal dobiček z 240 milijonov ameriških dolarjev v letu 1993 na 574 milijonov ameriških dolarjev v letu 1994. K povečanemu dobičku so prispevale večje marže in večje prodane količine glavnih proizvodov.

BRITISH PETROLEUM je po nekaj letih razočaranja končno dosegel preobrat. 386 milijonov ameriških dolarjev dobička je zelo prijeten kontrast 102 milijonoma ameriških dolarjev izgube v letu 1993. Pomemben prispevek k temu so bile večje prodane količine in nekoliko popravljene cene v zadnjih mesecih lanskega leta. Poleg tega je bilo pomembno tudi pričanje, da so najbolj pomembne lastne produktivnost in usvarjalnost ter pravilno odmerjeni stroški. Od leta 1990 je njihova produktivnost naraščala, v letu 1994 so za 10 odstotkov znižali fiksne stroške, močno pa je naraščala tudi učinkovitost kapitala.

British Petroleum progresivno povečuje investicije na azijsko-pacifiških trgih: v Južni Koreji, v Indoneziji, v Maleziji; na Kitajskem ima BP že 13 tehnoloških licenc.

Zaradi nizkih cen nafte in le 8 odstotkov povprečne realizacije na Severnem morju so bili prihodki BP v letu 1994 le minimalno nižji kot v letu 1993.

Pomembno merilo poslovne učinkovitosti je neto prihodek preračunan na vsak sodček proizvodnje. V letu 1994 so pri BP na vsak sodček proizvodnje dosegli v povprečju 3,3 ameriške dolarje neto prihodka, kar je obenem tudi največji povprečni neto prihodek na sodček proizvodnje od vseh sedmih največjih naftnih družb. Pri BP so na doseženi povprečni neto dobiček na sodček proizvodnje še toliko bolj ponosni, ker je blizu povprečju neto dobička iz leta 1990, ko so bile cene nafte skoraj za 50 odstotkov višje od današnjih.

CHEVRON je v letu 1994 dosegel največji dobiček v zadnjih petih letih - 215 milijonov ameriških dolarjev. Ustajene cene in marže niso dopuščale povečanja proizvodne učinkovitosti, uspelo pa jim je za 10 odstotkov znižati obratovalne stroške.

V preteklih letih je Chevron pričel usmerjati raziskave in črpanja na mednarodno področje. V letu 1994 je 70 odstotkov od 2,74 milijard ameriških dolarjev raziskovalnih stroškov potrošil izven ZDA.

Veliko breme posebnih stroškov so bili izdatki za varovanje okolja, ki so povečali posebne stroške za 285 milijonov ameriških dolarjev. Prodajne količine in marže pa so se zniževale.

EXXONOV dobiček zadnjega četrtletja 1994 v višini 417 milijonov ameriških dolarjev je bil rekorden, medtem ko je bilo

zasluženih 954 milijonov ameriških dolarjev v celotnem letu 1994 najboljši dosežek po letu 1989.

V svojih razvojnih planih se je tudi Exxon usmeril na azijsko-pacifiško področje (13 odstotkov prodaje Exxon skupaj z joint-ventures je s tega področja). Predvidevajo, da se bo povpraševanje po primarnih naftnih derivatih do leta 2000 povečalo na 30 odstotkov.

Manj kot tretjino skupnih stroškov za raziskave in črpanje je Exxon potrošil v Ameriki.

V obdobju od 1989 do 1994 je Exxon znižal operativne stroške za 22 odstotkov in število zaposlenih za 23 odstotkov.

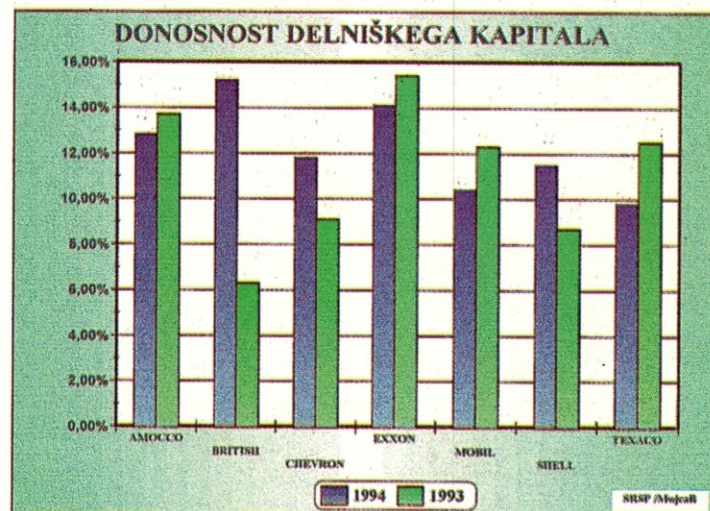
Za **MOBIL** je bilo leto 1994 po letu 1990 najboljše poslovno leto. 7 odstotkov od ustvarjenega dohodka v letu 1994 predstavlja dohodke prodajnih družb na azijsko-pacifiškem področju. V planu do leta 2000

tu 1993. V letu 1994 so ustvarili 534 milijonov ameriških dolarjev dohodka, kar je bistvena sprememba glede na 618 milijonov ameriških dolarjev izgube v letu 1993.

Shell je v letu 1994 za 3 odstotke povečal proizvodnjo nafte. Tako je v letu 1994 načrpal 2,19 milijona sodčkov dnevno (1993 pa 2,13 milijona sodčkov dnevno).

TEXACOV prihodek od predelave in prodaje se je v letu 1994 povečal glede na leto 1993, ko je znašal 215 milijonov ameriških dolarjev, v letu 1994 pa 257 milijonov ameriških dolarjev.

Iz podatkov o cash-flowu za vseh sedem sester je razvidno, da so imeli pri Royal Dutch/Shellu v letu 1994 največji cash-flow; glede na leto 1993 so ga celo povečali. Na drugem mestu je Exxon. Njegov cash flow se je v letu 1994



imajo, da bi prodaja Mobil na azijsko-pacifiškem trgu dosegla 20 odstotkov skupnega dohodka Mobila.

Mobil je v letu 1994 proizvedel povprečno 1,15 milijonov sodčkov dnevno, kar je nekoliko večja proizvodnja od tiste v letu 1993, ko so dnevno povprečno proizvedli 1,11 milijona sodčkov nafte in plina. Kljub temu pa se je neto prihodek zmanjšal.

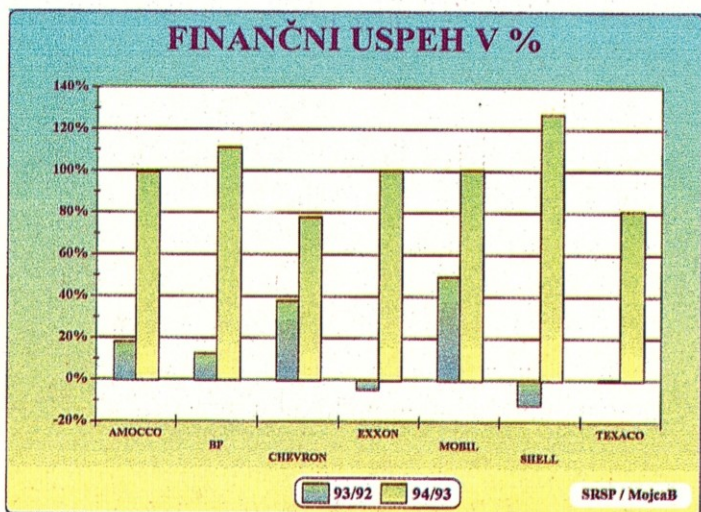
Na nekaterih pomembnih trgih so se Mobilu znižale marže. Da so obdržali prihodek na enaki ravni, so povišali prodajne marže na trgih izven ZDA.

Pri **ROYAL DUTSCH/SHELLU** so v letu 1994 končali z velikim preobratom v kemijski industriji, ki so ga objavili v programu za prestrukturiranje v le-

glede na leto 1993 znižal. Sleddijo: British Petroleum, Mobil, Amoco in Chevron. Najslabši cash-flow pa so imeli pri Texacu.

Pri sedmih sestrah je zanimivo primerjati tudi donosnost delniškega kapitala (ROE). Tu je na prvem mestu British Petroleum s 15,2-odstotno donosnostjo delniškega kapitala, sledi mu Exxon (14,1 odstotka), nato Amoco (12,8 odstotka), na četrtem mestu po donosnosti delniškega kapitala je Chevron (11,8 odstotka), na petem Royal Dutch/Shell (11,5 odstotka). Na predzadnjem mestu je Mobil (10,4 odstotka) in na zadnjem mestu je Texaco, ki dosega 9,8-odstotno donosnost delniškega kapitala.

M. Boc.



Nič novega – to smo že videli

V prejšnji številki smo opisali začetke podjetja Avtopromet Magister, ki je že pred drugo svetovno vojno uporabljalo avtobuse na zemeljski plin, torej predhodnike današnjega ekobusa. Tokrat nadaljujemo pripoved gospoda Magistra o nadaljnjem razvoju podjetja in prvih korakih pri uvajanju plina za pogon avtobusov.

Magistrovo delavnico je dolgo vrsto let uspešno vodil garažni mojster Viktor Tratnik, ki sta mu pomagala dva ključavničarja. Mojster Tratnik je bil sicer po poklicu mizar, vendar ga je avtomobilizem tako pritegnil, da je zamenjal stroko. Enega izmed obeh avtobusov z novo karoserijo, izdelano v njihovi delavnici, prikazuje naša prva fotografija, ki je bila posneta v Tavčarjevi ulici: na spuščenih roletah v ozadju lahko logično sklepamo, da družba odhaja na nedeljski izlet.

Tudi oba avtobusa na naslednji fotografiji sta bila posneta na avtobusni postaji v Tavčarjevi ulici: spredaj je manjši Chevrolet in za njim veliki Austro Fiat. Posebnost pri slednjem je bil njegov motor, sicer enak kot pri manjših dveh avtobusih iste znamke, je bil prešibak, zato so mu vgradili drugega, ki so ga uspeli dobiti na kaj nenavaden način. Premožni Ljubljančan je imel velik ameriški osebni avto znamke Lincoln, s katerim pa je doživel prometno nesrečo, v kateri je bila karoserija zdelana do te mere, da se po-

pravilo ni več izplačalo, čeprav je motor z močjo 110 KM ostal praktično nepoškodovan. Lastnik je zato prodal samo motor, kupec pa je bil Magister, ki ga je vgradil v svoj avtobus.

NOVE PROGE

Nekatere proge po koncesijah iz leta 1928–1936 so sčasoma opustili. Obdržala se je samo proga Ljubljana–Sostro, ob nedeljah pa so na progi Ljubljana – Taččen prevažali izletnike pod Šmarno goro. Vzrok za ukinitvev prog proti Šentvidu je bila dograditev gorenjske ceste leta 1937, saj so po njej položili tudi tramvajске tračnice in je bil avtobus odveč. V zameno za to izgubo so dobili koncesijo za prevoze v smeri Črnuč in tako so nastale tri avtobusne proge: Ljubljana–Stadion (s končno postajo za stadionom, v današnji Jarnikovovi ulici), Ljubljana–Ježica (obračališče na Ježici je »obratovalo« tudi še dolgo vrsto let po drugi svetovni vojni) ter Ljubljana–Črnuče (zanimivo: to končno postajo uporabljajo za mestni promet še dandanes). Neposredno po izbruhu druge svetovne vojne, ko so Ljubljano obdali z bodečo žico, so avtobusi še vozili preko bloka, vendar to ni trajalo dolgo in proga se je po slej končevala pred žico, tam kjer danes stoji baza Avto moto zveze.

Avtobus, ki je vozil v Sostro in je preko noči ostajal na končni postaji, je ponoči nekajkrat »na črno« peljal tudi do partizanske baze Li-

poglav, ne da bi ga pri teh vožnjah odkrili.

Novembra 1936 – dve leti po nenadni smrti brata Jožeta, je prevozništvu prešlo na novo pravno-organizacijsko obliko, kot so pač zahtevali takratni predpisi. Registrirali so ga pod imenom »Avtopromet Magister« z o. z., začetni stvarni kapital pa je obsegal pet avtobusov: dva Chevroleta, dva mala Austro Fiata in en International, razen teh pa so še vedno uporabljali tudi veliki Austro Fiat. Solastnika in poslovodji podjetja sta bila France in njegova svakinja Frančiška, vendar so Ljubljančani poznali le Franceta, ki je bil tudi voznik, in so ljudje zato menili, da je celotno podjetje njegovo.

Seveda je podjetje skušalo čim bolj zmanjšati stroške svojega poslovanja, vendar pri tem ni bilo kaj prida izbire: mestnim mitninam, plačilom za krpanje lukenj na cestah in davkom na gume se ni bilo mogoče ogniti, tudi cene vozovnic niso smeli dvigniti, dobro plačani vozniki pa so bili tako rekoč »nedotakljivi«. Pri stroških za gorivo so lahko prihranili le tako, da so kupili varčnejše vozilo, nato pa se je ustavilo, dokler se niso oprijeli zamisli, da bi avtobuse poganjal zemeljski plin. Drugod po svetu so takšne rešitve že poznali in ko so preuredili tudi en Magistrov avtobus, je bila računica že po nekaj tednih na dlani: stroški za gorivo so bili na isti razdalji trikrat manjši, če so vozili na plin. Glede na to, da so edina dva klanca imeli v Vižmarjih in na Ježici, drugod pa so njihove proge potekale po ravnem, so lahko žrtvovali tudi nekaj moči motorja, kar je bila nujna posledica plinskega pogona.

VSI AVTOBUSI NA PLIN

Tako so ob koncu leta 1936 oziroma na začetku leta 1937 preuredili vse svoje avtobuse na pogon z zemeljskim plinom. Verjetni pobudnik te preureditve, skoraj zanesljivo pa svetovalec pri njeni izvedbi, je bil ing. Josip Štolfa, osebni prijatelj Franceta Magistra, tedaj priznani strokovnjak za motorje, vozila in promet ter pisec priročnika »Šofer in samovozač«, izdanega že leta 1928. Posegi v motorje sicer niso bili posebej zahtevni, saj je šlo za bencinske motorje. Kompresijsko razmerje so jim povečali tako, da so vgradili nove glave (tako so si zagotovili možnost vrnitve na pogon z bencinom, če zamisel s plinom ne bi uspela), uplinjače so zamenjali z napravo za mešanje plina z zrakom, kot rezervoarje za plin pa so uporabljali kar jeklenke, v katerih so plin nabavljali. Te jeklenke so bile podobne tistim, ki jih danes uporabljamo za tehnične pline (na primer kisik), polnjene pa so bile do tlaka približno 200 atmosfer. Še največ težav je bilo pravzaprav z namestitvijo jeklenk na avtobus, saj zanje ni bilo dovolj prostora. Manjše avtobuse, ki so imeli po dve jeklenki, so zato spremenili tako, da so podaljšali zadnji del šasije in tako dobili za zadkom vozila nekakšen podest, kamor so pritrtili dve jeklenki. Na enak način so po dve jeklenki pritrtili tudi na velike avtobuse, ki pa so po dve jeklenki imeli nameščeni tudi na obeh bokih. Z jeklenkami oveseni avtobusi sicer niso bili lepi na oko, toda cilj je bil dosežen: stroški za gorivo so se precej zmanjšali.



Dva Magistrova avtobusa na postaji v Tavčarjevi ulici
Spredaj manjši Chevrolet, zadaj veliki Austro Fiat



Mali avtobus Austro Fiat na postaji v Tavčarjevi ulici
Karoserija avtobusa je bila izdelana v domači delavnici



NAČRTI KUVAJTSKE RAFINERIJE SHUAIBA

Iz kuvajtske nacionalne družbe je prišla novica, da bodo kapacitete rafinerije Shuaiba v prihodnjih dveh letih zrasle za 45 tisoč sodčkov na dan. Popravila posameznih delov, ki so bili uničeni med zalivsko vojno, so potekala po načrtu.

Ko bodo vsa dela opravljena, bodo kapacitete rafinerije Shuaiba s sedanjih 155 tisoč sodčkov dnevne predelave porasle na 200 tisoč sodčkov.

Celotne rafinerijske kapacitete v Kuvajtu znašajo zdaj 840 tisoč sodčkov na dan, kar pomeni, da so za 30 tisoč sodčkov višje kakor pred zalivsko krizo.

STATOIL ZINTERESIRAN ZA VENEZUELSKO NAFTNO INDUSTRIJO

Statoil je zelo zainteresiran za venezuelski namen, da bo svojo naftno industrijo odprla tujemu kapitalu. Po mnenju norveškega veleposlanika bi norveško naftno tehnologijo v Venezueli lahko zelo uspešno uporabili za eksploracijo in pri razvoju težke nafte na vzhodu države.

Norveška je zdaj proizvodila povprečno okrog 2,7 milijona sodčkov na dan, in bi do konca leta mogla doseči 3 milijone sodčkov. Toda leta 2003 bi njena proizvodnja utegnila padati, zato »se moramo odločiti za proces internacionalizacije, da bi ohranili ravnotežje pri prodaji,« je izjavil ambasador.

SKORAJ POLOVICA UVOŽENE NAFTE PRIDE IZ OPECA

Po podatkih ameriškega naftnega instituta (API) so ZDA v letu 1994 uvozile 47,2 odstotka potrebne surove nafte in naftnih derivatov iz držav članic Opeca oziroma povprečno po 4,21 milijona sodčkov na dan. Glavni dobavitelj je bila Saudska Arabija z 1,4 milijona sodčkov na dan, kar je pomenilo 15,7 odstotka celotnega ameriškega uvoza.

Na drugem mestu je bila Venezuela z 1,31 milijona sodčkov na dan (14,7 odstotka uvoza), medtem ko je prišlo iz Nigerije povprečno po 985 tisoč sodčkov (7,1 odstotka). Med dobavitelji Združenih držav sta bila tudi Kuvajt (312 tisoč sodčkov - 3,5 odstotka) in Alžirija (244 tisoč sodčkov - 2,7 odstotka).



Uspeh za Naceta Ponikvarja in Proton racing team

Letošnje dirke na Grobniku so veljale za srednjeevropsko cono ter za hrvaško in slovensko državno prvenstvo. Na njih je uspešno sodeloval tudi član Proton racing teama Nace PONIKVAR.

Prvega dne so tekmovalci vozili za srednjeevropsko cono, Hrvaška in Slovenija pa vsaka za svoje državno prvenstvo. Na tej dirki sem v generalni razvrstitvi dosegel 3. mesto, kar je pomenilo zame res velik uspeh, ki ga niti sam nisem pričakoval. Prehitel sem avtomobile, ki so precej bolj konkurenčni od mojega. V skupini A sem bil drugi za evropsko consko prvenstvo, prav tako tudi na državnem prvenstvu.

Naslednja dirka je veljala za slovensko državno prvenstvo in vozili naj bi jo samo Slovenci, vendar se je priključilo nekaj Hrvatov, ker večje število tekmovalcev popestri tekmovalce in bolj privlači gledalce. Tu sem bil tretji in zmagovalec obeh dirk v skupini A za državno prvenstvo. To pomeni, da sem tudi v 1. skupini zmagal za državno prvenstvo.

Kakšno hitrost pa dosežete na taki dirki?

Vozili smo 12 krogov, ki so dolgi po 6 km, povprečna hitrost pa je okrog 147 km. Posamezen krog sem najhitreje speljal v minuti in 45 sekundah.

In avto je bil ves čas v redu?

Med dirko nisem imel večjih problemov, če spregledam, da je ležaj na desnem kolesu začel močno prepevati, in sem se že bal, da se bo ustavil. Kadar se to zgodi, običajno odtrga kolo, in zgodi se pri največji hitrosti, pri kakšnih 180 km na uro...

Kdo pa je nastopal na Grobniku?

Nastopila je vsa slovenska elita, tudi slovenski rally šampion Silvan Lulik, ki se nekaj časa ni pojavljal, to-

krat pa se ni posebno izkazal - morda zato, ker ni specialist za to panogo tekmovalca.

A kako ocenjujeta svoje nastope v letošnji sezoni?

V svoji skupini sem osvojil maksimalno število točk, šest prvih mest, torej 120 točk, in praktično sem že prvak v A skupini (nad 2000 cm³). Pred nami je sicer še tekma v Brnu, ki se je ne bom udeležil, ker bi moral biti odsoten ves teden, stroški zanjo pa so izredno visoki. Vendar moje prvo mesto zaradi tega ne bo ogroženo.

Proton racing team je torej že prvo leto potrdil svoj obstoj.

Da, Proton racing team je dal že prvo leto državnega prvaka. To ne pomeni samo zame osebno zelo veliko, saj ne bi mogel tekmovali, če ne bi bilo za menoj Proton teama. Vsi nastopi so zdaj bolj profesionalni kakor prejšnja leta, ko je vsak od nas poskušal nastopati po svoje. Zdaj imamo tudi dva mehanika, ki redno skrbita za vozilo - tako pred tekmo kakor med njo in po njej. Določen pomen pa prinašajo dosežki tudi Proton racing teamu, saj ne more nihče očitati, da je bil ustanovljen zato, da bi prinašal le stroške.

Nenazadnje pa pojavljajo Proton racing teama opozarja tekmovalce in njihove klube ter tudi gledalce doma in v tujini na motorno olje Proton, in če bomo uspeli večkrat doseči visoka mesta, bo to pomenilo, da je olje, ki ga uporabljamo, dobro, in da ga velja kupiti tudi za lastno vozilo.

J. K.

Končno so nam prižgali zeleno luč

Na tem mestu navadno pišemo o pomembnejših dogodkih, ki se zgodijo tik pred izdajo časopisa, ali jim želimo dati večji poudarek. Tokrat ne gre za dogodek meseca niti za dogodek leta - gre za bistveno novost v celotnem življenju podjetja. Po dolgem čakanju so nam prižgali zeleno luč za privatizacijo.

Nekaterim se zdi, da je predolgo trajalo, da bi moralo biti vse skupaj že zdavnaj zaključeno. Za tiste, ki so pripravljali vedno nova in nova gradiva, potrebna za dovoljenje oziroma potrditev lastninjenja Petrola, prav gotovo. Za ostale morda niti ne, saj smo tako imeli možnost, da se natančneje seznanimo s smislom privatizacije, z bistvom delničarstva, ki je za vsakega od nas osebno pomembno. Spomnimo se, da so na začetku nekateri spraševali, koliko bodo morali plačati, da bo določen bencinski servis njihov. Nekoga je celo zanimalo - in to ni šala - če bo mogel kupiti poslovno stavbo v Ljubljani. Danes vsi vemo, da delničarstvo ne pome-

ni, da posamezniku ali skupini ljudi ali drugemu podjetju pripada konkreten del, temveč da je solastnik celote.

Do solastništva pridemo tako, da vložimo certifikate in (ali) položimo gotovino. Nekaterim certifikati ne pomenijo veliko, ker so jih »kar tako« dobili, in jim je vseeno, kaj bo z njimi, drugi vidijo v njih nekaj pomembnega, nekaj, kar jim odpira nove možnosti in so zelo pozorno razmislili, kam jih bodo vložili. Kakor so pokazale ankete, je Petrol povsem na vrhu zanimivih podjetij in mnogi že mesece nestrpnost čakajo, kdaj bodo lahko vanj vložili svoje certifikate, pa tudi z gotovino kupili delnice. Za polno ceno. Prepričani so, da Petrol ne more slabo poslovati, še manj propasti, ampak da je naložba vanj

varna, da je dobro voden, da se bo tudi v prihodnje uspešno razvijal in s tem prinašal dobro dividendo. To pa je za posameznika najpomembnejše.

Tisti, ki smo zdaj - ali smo bili v preteklosti - zaposleni v Petrolu, imamo pred ostalimi prednost. Vložimo lahko vse svoje certifikate in za delnice, kupljene z gotovino, plačamo samo polovico cene. To pa pomeni, da bi pozneje, ko bi jih smeli prodati, dobili za nje celotno sedanjo vrednost, in še toliko, za kolikor se bo ta vrednost dvignila. Vendar se - razen v skrajnem slučaju - najbrž ne bo nihče hotel ločiti od njih, saj bo dividenda, čeprav izplačana samo enkrat na leto, zanesljiv dodaten dohodek.

Ob tem ne pozabimo, da ne gre samo za dividendo.

Vsak delničar ima pravico in možnost, da sodeluje pri odločanju o podjetju, in čim več delnic ima, tem večjo vrednost ima njegov glas. Omejitev pri nakupu delnic pa onemogoča, da bi kdorkoli, posameznik ali skupina, mogel sam odločati ali imeti glavno besedo. Sicer pa nihče ne nastopa sam. Zasebni lastniki delnic, ki jih imenujejo mali delničarji, izberejo med seboj predstavnika, ki pri razgovorih z vodstvom zastopa tisto, o čemer so se dogovorili, na skupščini pa lahko tudi sami spregovorijo.

Seveda je pa treba dodati, da uspeh podjetja in s tem višina dividende nista odvisna izključno in edino od razgovorov in vodenja, temveč tudi od dela. In da v Petrolu znamo delati, smo že dokazali. V prihodnje, ko bomo rezultate dvakrat občutili - v mesečni plači in v dividendi - bomo gotovo še bolj poprijele, obenem pa poskrbeli, da bomo naredili čim manj stroškov. Končno jih bomo plačali iz lastnega žepa.

J. Kušar

PRIŠLI - ODŠLI

PRIŠLI

Trgovina

Notranja trgovina

TOE Koper

Jernej Srebotnjak, prodajalec, Igor Šiškovič, prodajalec

TOE Maribor
Jasmina Gašparac, referentka za osebno računalninstvo

OE Gostinstvo
PE restavracija Tepanje
Ana Rajh, perica, likarica

SSF

Majda Hojan, samostojna referentka računovodske službe, Dušan Dremelj, vzdrževalec objektov, Mateja Peljko, tajnica in vodja pisarne, Ana Gorše, samostojna referentka računovodske službe

Nafta Lendava

sektor Strojegradnja
Jožef Bot, ključavničar, Marjan Ščernjavič, ključavničar, Denis Zver,

ključavničar, Matija Majcen, ključavničar, Otto Šimonka, ključavničar, vsi za določen čas

ODŠLI

Trgovina

Notranja trgovina

TOE Celje

Branko Tamše, pomočnik poslovodje, Boštjan Malinovski, prodajalec, Anita Gerdej, prodajalka

TOE Ljubljana

Karel Vochel, prodajalec, invalid. pokoj, Ivan Gradišek, vodja izmene, pokoj

TOE Maribor

Maksimiljan Pinter, po-

močnik poslovodje, smrt

TOE Nova Gorica

Andrej Rován, poslovodja

OE Avtopark

Franc Smolič, voznik, pokoj, Franc Dobnikar, voznik

SSF

Damjan Legen, referent računovodske službe

Zemeljski plin

Zlato Zajšek, voznik

Nafta Lendava

sektor Petrokemija
Vladimir Žalar, turbinist, kompresorist

PETROL

Glasilo delavcev v sestavi Petrola • Ureja uredniški odbor: Marinka Biček, Minka Demšar, Rajko Muljavec, Darinka Pavlič, Štefan Prša, Ada Valenčič • Urednica: Jelka Žmuc-Kušar • Naslov uredništva: Petrol, Ljubljana, Dunajska 50 tel.: 061/1714 290 Tisk DP DELO TČR, Ljubljana, Dunajska 5

PETROL